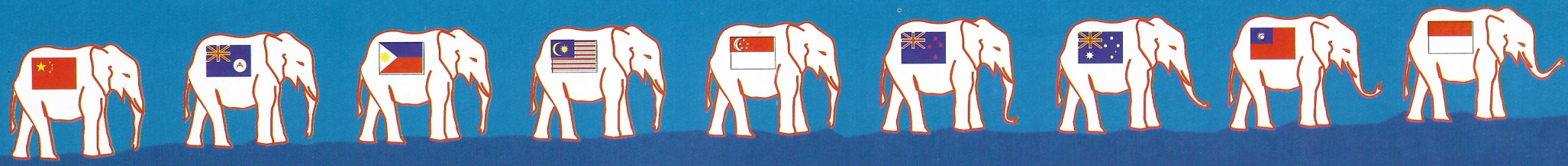
Dari Thailand, produsen papan gipsum terbesar di ASEAN, kini menghadirkan ELEPHANT dengan kualitas yang terbukti unggul di mancanegara.



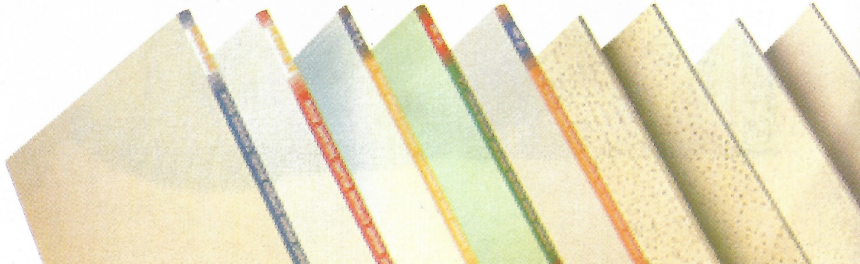
Reputasi Siam Cement Group dari Thailand, tak perlu diragukan lagi dengan pengalaman lebih dari 80 tahun memproduksi bahan-bahan bangunan berkualitas mulai dari pondasi sampai atap. Kini Siam Cement Group yang juga terkenal sebagai produsen industri gipsum terbesar di ASEAN, dengan bangga mempersembahkan papan gipsum Elephant. Dibuat hanya dari bahan gipsum alami sehingga tak membahayakan kesehatan, mutunya terbukti unggul di banyak negara di dunia.

Dengan segala keunggulannya itu, tak heran papan gipsum Elephant menjadi merek yang paling banyak dipilih di Malaysia, Philipina, Singapura dan tentu saja Thailand. Mulai sekarang, untuk apapun kebutuhan dinding dan plafon Anda, pastikan Elephant mereknya. Karena memang hanya Elephant yang terbaik.

• Lebih meredam suara • Insulasi panas • Lebih tahan api • Lebih kuat • Lebih mudah dipasang • Ekonomis • Versatility

PAPAN GIPSUM ELEPHANT

BSI ASTM ISO TIS/ISO 9000



Istimewa

LADY DI :
KISAH TRAGIS DI BALIK KEINDAHAN SENYUM

Riwayat Panjang Istana 3 Abad

Lady Di mewariskan 40 juta poundsterling atau setara Rp1,6 triliun. Itu belum termasuk permata dan gaun karya perancang terkemuka. Ternyata, tidak ada satu pun warisannya berupa *real property*. Istana Kensington tempat tinggalnya selama ini adalah milik kerajaan Inggris.

Sejak berita kematian Lady Di merebak ke seluruh penjuru dunia, perhatian dunia langsung beralih ke London. Tepatnya ke Istana Kensington tempat kediaman putri cantik tersebut dan tempat jenazah sang Putri disemayamkan terakhir kalinya.

Begitu besarnya perhatian terhadap putri tersebut, diberitakan sampai ada seorang pengagum yang harus meletakkan bunganya di sisi tempat tidur Sang Putri. Tetapi sebelum terlaksana niatnya, pengagum itu sudah tertangkap di koridor apartemen sang putri.

Di Istana Kensington ini, Lady Di menempati apartemen nomor 8 dan 9, bagian istana yang menghadap Bayswater. Kediamannya ini terdiri dari empat ruang penerima, satu ruang makan, satu ruang tidur utama, dua ruang tidur tamu, satu ruang pengasuh dan stafnya.

Bagian ini dikenal juga dengan sebutan the Granville Apartment. Karena sebelumnya dihibahkan oleh kerajaan untuk Dowger Countess of Granville. Oleh kerajaan Inggris, apartemen itu memang kemudian dipersiapkan bagi keluarga Wales. Keluarga itu pindah ke sini sejak kurang lebih 5 minggu sebelum Pangeran William lahir.

Saat Lady Di sudah resmi menempati, dimulailah penataan apartemennya itu. Penataan itu terutama ditujukan bagi kedua pangeran-pangeran kecilnya kelak. Untuk itu ditunjuklah Dudley Poplak, seorang desainer interior asal Wales. Tetapi sebelum pertunangannya dengan Lady Di, Pangeran Charles sudah ikut menata.

Ruang-ruang yang ada ditata ulang menjadi kamar anak-anak, ruang bermain anak dan ruang pengasuh anak. Ruang-ruang itu terletak di atas kamar tidur utama. Selain itu satu kamar mandi didekor ulang menjadi lebih cantik, yang semuanya berlapis marmer dan kaca. Salah satu ruang

Istimewa

***ISTANA KENSINGTON**: MENYIMPAN KISAH "RATU DI HATI RAKYAT"*

difungsikan sebagai kantor Lady Di, untuk mengatur jadwal kegiatannya.

Ruang-ruang pribadi yang baru ini ditata dengan gaya modern. Sementara itu ruang lainnya tetap ditata dengan gaya tradisional. Dinding di ruang-ruang ini dihiasi beragam koleksi kerajaan.

Istana Kensington sendiri bisa dibilang istana yang unik, karena oleh pemilik awalnya ini dibagi-bagi ke dalam apartemen. Secara keseluruhan terdiri dari 28 flat dan 8 rumah.Bila dibandingkan dengan istana-istana lainnya di Inggris, istana ini termasuk kecil. Bandingkan dengan Istana St. James yang memiliki 220 kamar, yang saat ini adalah kediaman resmi Pangeran Charles, setelah bercerai dengan Diana.

Tetapi halaman yang dimiliki sangat luas, yaitu sekitar 111 hektar. Amat luasnya Taman Kensington ini sampai menyambung dengan Hyde Park. Taman ini terkenal dengan patung Peter Pan, tokoh karangan J.M.Barrie dan Round Pond yang bentuknya tidak bundar. Bahkan konon, taman itu pada awalnya adalah bagian dari Hyde Park.

Saat ini Istana Kensington memang terletak di dalam kota London. Tetapi pada kurang lebih 300 tahun yang lalu, termasuk berlokasi di pinggiran barat London. Sebelum menjadi milik kerajaan di tahun 1689, istana ini adalah kediaman Earl of Nottingham. Yang membangun adalah Lord Chancellor Finch atau Earl of Nottingham I. Rumah--didirikan setelah tahun 1661--ini dibeli oleh Raja William III (raja Inggris saat itu) dengan harga 14.000 poundsterling. Bila dilihat dari standar gaya kontinental, istana ini hanyalah sebuah vila kecil, tetapi mempunyai halaman yang sangat luas.

William III tertarik, karena dia sebenarnya ingin mencari daerah yang lebih segar untuk mempercepat kesembuhan penyakit asmanya. Jadi meski sudah ada istana lain, raja lebih senang tinggal di istana ini. Dan sejak itu, istana Kensington menjadi kediaman resmi kerajaan.

Karena menurutnya rumah itu terlalu kecil, kemudian diperluas. Diperintahkanlah Sir Christopher Wren, arsitek terkenal Inggris saat itu untuk mendekor ulang. Saat itu Wren menjabat sebagai Surveyor-General dari King's Work. Salah satu karya besarnya yang juga terkenal adalah Katedral St. Paul. Halaman istana yang luas ditata menjadi taman bergaya Belanda. Ini untuk mengingatkan William III pada kampung halamannya di Het Loo, Belanda.

Wren menambah bangunan di sisi selatan dari istana. Ruang-ruang yang dibangun antara lain Apartemen Ratu, Galeri Ratu dan Raja, dan Tangga Kerajaan. William III sendiri adalah orang yang berselera tinggi dan sangat mengerti arti keindahan. Jadi dia sangat menaruh perhatian penuh atas penataan ruangnya. Ruang-ruang tersebut dipenuhi oleh lukisan terbaik dari koleksi kerajaan.

Pengerjaan mempercantik dan memperluas istana ini, bukan hanya terjadi pada masa William III. Raja atau ratu berikutnya pun banyak yang melakukannya. Seperti Ratu Anne, yang membangun the Orangery. *Green House* yang pada saat itu biasa digunakan sebagai ruang makan musim panas. Bangunan yang memang benar-benar indah itu didesain oleh Hawkmoor dan Vanbrugh. Untuk penataan tamannya diserahkan kepada Henry Wise, ahli taman kesayangan ratu.

Pada masa raja George I, istana ini dibentuk ulang dengan ditambahi segala kemewahan ala dirinya. Arsitek yang diperintahkan juga William Kent dan Vanbrugh. Mereka mengubah bagian inti istana menjadi tiga ruang besar. Kent melukisi hampir seluruh langit-langit apartemen kerajaan ini. Tangga Kerajaan diberi efek *the trompe~l'oeil*. Pada masanya pula, di bagian utara istana dibangun rumah-rumah tunggal. Saat ini bagian tersebut dikenal dengan the Prince of Wales Court.

Istana juga mengalami perubahan pada masa George II. Dan lagi-lagi Kent yang diserahi tugas. Penata tamannya kali ini adalah Chemles Bridgman. Dan Raja George II jugalah yang mengakhiri penggunaan istana sebagai kediaman resmi kerajaan. Meski demikian, istana ini tetap menjadi tempat tinggal kesayangan para anggota keluarga kerajaan. Mereka bahkan punya sebutan manis, yaitu KP dari Kensington Palace.

Sejak tidak dijadikan kediaman resmi kerajaan, di tahun 1899, istana Kensington boleh dibuka untuk umum. Tetapi waktu itu hanya pada hari Minggu dan pengunjung pun harus berpakaian resmi. Meski dibuka untuk umum, bukan berarti semua orang boleh datang berkunjung. Orang-orang yang dilarang yaitu pelaut, tentara dan pembantu.

Kini istana dibuka sepanjang tahun dan tidak ada pembatasan pekerjaan bagi pengunjung. Tetapi yang boleh dimasuki hanya bagian yang bernama *State Apartment*. Yaitu bagian istana yang dibangun oleh Wren dulu.

Dengan sudah meninggalnya Lady Di, mungkinkah apartemen kediamannya juga akan dibuka untuk umum. Pastinya akan banyak pengagum yang penasaran ingin melihatnya ■ *ay*

Biar Krisis Tetap Optimis

APREC tahun ini dibayangi krisis properti di beberapa negara peserta. Toh tak sedikit yang membawa cerita pengembangan progresif dengan optimis.

Tahun ini, kongres persatuan pengusaha realestat kawasan Asia Pasifik alias Asia Pacific Real Estate Conference (APREC) dibayangi krisis properti di beberapa negara peserta. Bahkan ada yang sudah bisa digolongkan sebagai property crash. Apalagi beberapa mata uang di Asia Tenggara memang tengah bergolak.

Jadi dapat dimaklumi kalau acara yang diselenggarakan di Sunway Lagoon Resort Hotel, Petaling Jaya, Malaysia, itu tidak sepadat kongres-kongres sebelumnya. Lihat saja delegasi dari Indonesia, yang biasanya meramaikan suasana. Kali ini, jumlahnya hanya segelintir. Berikut catatan reporter Properti Indonesia, Zornia Saphira Devi, yang mengikuti konferensi tersebut.

Dengan krisis propertinya, Thailand sudah pasti jadi pusat perhatian pada APREC kali ini. Negara-negara lain tentu ingin belajar dari saingan berat kita untuk Sea Games itu agar kejadian serupa tak terjadi di negaranya masing-masing. Namun, sesuai tema APREC--Kesempatan Realestat di Negara dengan Pertumbuhan Tinggi--negara peserta lain hadir dalam semangat optimis.

Beberapa negara membawakan cerita sukses sektor realestat di negerinya, termasuk Indonesia, yang diwakili Sekretaris Menpera, Soeroto Martomidjojo. Cerita sukses ini dibarengi pula dengan progres beberapa proyek prestisius yang mengeruk dana tak sedikit. Tak terkecuali dari tuan rumah Malaysia. "Pasar properti Malaysia belum merasakan gejolak ini. Sedikit saja pengaruhnya," komentar Dato' Mustapa bin Mohammad, Menteri Pengembangan Usaha Malaysia, saat pembukaan APREC.

Negeri jiran itu memang tengah gencar membangun, terlebih di sekitar Kuala Lumpur. Salah satu contoh adalah di Klang Valley, kawasan urban utama di Malaysia yang mengelilingi Kuala Lumpur alias Greater Kuala Lumpur. Beberapa proyek besar baru kini tengah berjalan, seperti bandara internasional baru, KLIA di Sepang, yang bakal beroperasi tahun depan sebagai mega bandara tercanggih pertama di Asean.

Delegasi dari Afrika Selatan juga membawa cerita bernada optimis. Dengan tanah yang luas, Afrika Selatan memang sangat potensial untuk properti. Kesempatan terbuka lebar bagi investor asing. Apalagi, "Bunga rendah, untuk meningkatkan pasar perumahan, yang diikuti oleh non-perumahan," papar Anton Musgrave, Wakil Presiden SAPOA (Asosiasi Pemilik Properti Afsel).

Belakangan, ada 1 konsep yang tengah ngetren di sana: *retainment*. Perpaduan dari *retail* dan *entertainment* ini benar-benar memanfaatkan potensi tanah, karena luasnya ratusan hektar. Contohnya Century City, 5 km dari CBD Cape Town. Begitu pula dengan Zonk'izizme di Midrand, yang terletak antara Johannesburg dan Pretoria, untuk ritel dan *theme & amusement park*. Juga Mo Afrika, pusat perbelanjaan raksasa yang sarat dengan tema Afrika.

Sebagai negara yang sukses dalam properti, Singapura membagi pengalaman setelah bangkit dari resesi tahun 1988-1989. Negara mungil nan kaya ini memiliki perkembangan realestat yang sangat pesat--juga sehat. "Indikasi pasar properti sehat adalah tingkat hunian. Di Singapura, setelah resesi, tingkat hunian properti stabil di atas 90%," ujar Dr. Choy Chan Pong, Direktur Divisi Administrasi Tanah URA.

Menurut Choy, ada beberapa faktor yang mendukung industri realestat di Singapura terus berkembang. Pertama, rencana jangka panjang yang dibuat rasional--tidak muluk-muluk. Lalu adanya pasok tanah yang tetap, efisien, tapi terproyeksi. Artinya, tidak kekurangan, tapi tak juga berlebihan.

Di samping itu, ini yang terpenting, "Sistem yang dijalankan dalam realestat adil dan transparan," ujar Choy. Transparansi ini diikuti pula dengan penyebaran informasi teratur dan mendalam tentang realestat. Semisal ada pembangunan di suatu lokasi, masyarakat berhak tahu perihal pembebasan tanahnya. Pemerintah pun melakukan intervensi teratur untuk mencegah *overheating*.

Pemerintah Taiwan juga ikut campur ketika siklus ekonomi mulai mempengaruhi investasi perumahan di salah satu Macan Asia itu. Investasi Taiwan di bidang perumahan yang telah meningkat dari 1,8 miliar

PERTUMBUHAN KREDIT PROPERTI
Indonesia dan Malaysia

NEGARA	1992	1993	1994	1995	1996	1997*
INDONESIA (triliun rupiah)	16,375	21,708	33,193	42,78	58,797	65,014
Pangsa kredit dari total kredit perbankan (%)	11,84	13,3	16,24	17,16	17,75	18,59
MALAYSIA (miliaran ringgit)	48,355	53,508	58,364	73,558	95,371	-
Pangsa kredit dari total kredit perbankan (%)	30,95	30,66	28,71	28,19	28,66	-

* per April 1997

Sumber: *BI, diolah; Bank Negara Malaysia*

KUALA LUMPUR, TUAN RUMAH APREC 1997 :
TIDAK SEPADAT KONGRES-KONGRES SEBELUMNYA

dollar AS menjadi 4,8 miliar dollar AS. Dari 1986 sampai 1998, rata-rata kenaikan per tahun 10,3%.

"Selama 10 tahun itu, sudah dibangun 1,3 juta unit residensial.Pemerintah hanya membangun 7%, selebihnya swasta," jelas Chang Lung-Sheng, Anggota Dewan Pengembangan & Perencanaan Ekonomi Taiwan. Namun, "Dalam 3 tahun terakhir terus menurun," ujar Chang. Karena itu, pemerintah turun tangan. Antara lain dengan pembangunan kembali perumahan militer, dan memperbaharui kota.

Kata Chang, konsekuensinya adalah naiknya harga tanah di Taiwan dengan drastis, sehingga sulit mencari tanah. Salah satu solusi adalah dengan menggunakan sistem BOT--menyewakannya selama 50 tahun atau lebih kepada swasta. "Sistem BOT ini mengurangi pengembangan biaya tanah, efisiensi tanah yang tersedia, dan pemerintah mendapatkan pemasukan tetap," ujar Chang.

Sistem BOT juga diusulkan oleh Conrad C. Leviste, Gubernur Badan Investasi Filipina. Hal ini berkaitan dengan dengan adanya reformasi di bidang kebijakan di Filipina. Termasuk pula ke dalamnya adalah, "Swastanisasi infrastruktur dengan sistem BOT," ujar Leviste, yang juga seorang pengembang kondominium.

Di tengah negara-negara yang dibayangi krisis properti atau malah sedang jor-joran membangun, ada pula yang baru memulai seperti Kamboja

Lantas dari Jepang, cerita yang dibagi adalah bagaimana sektor realestat di sana bangkit kembali setelah sempat kandas beberapa tahun silam. "Perusahaan realestat di Jepang kini mulai mengarah ke globalisasi," aku Terutake Miyamoto, GM Mitsubishi Estate Co. Maret lalu, perusahaan asal Singapura berhasil mendapatkan tanah bekas jalur KA untuk dikembangkan. Saat itulah industri realestat Jepang sadar, era globalisasi telah datang.

Di tengah negara-negara yang dibayangi krisis properti atau malah sedang jor-joran membangun, ada pula yang baru memulai, seperti Kamboja. Properti--sektor realestat--di sana belum berkembang. Buktinya, belum ada asosiasi pengusaha realestatnya.

Salah satu alasan mengapa properti belum berkembang mungkin karena belum dianggap sebagai komoditi. Semua pembangunan masih terkonsentrasi di ibukota, Phnom Penh. Ibukota ini berpenduduk sekitar 1,1 juta jiwa, dan mewakili 72% dari populasi urban nasional. Pertumbuhan per tahun di Phnom Penh 10,3%, dan di Takmau (boleh dibilang satelit Phnom Penh) 13,9%. Jadi mau tak mau pasar yang sudah dewasa masih di sekitar ibukota.

Selain itu, "Belum adanya instrumen keuangan untuk membeli properti," jelas Dr. Sok Siphana, Penasihat Hukum UNDP untuk Menteri Ekonomi & Keuangan Kamboja. Meminjam dengan memakai agunan susah, padahal belum ada KPR. Investor yang membidik pasar asing meminjam dari bank lokal, sedangkan keluarga biasa meminjam dari uang handai taulan.

Beragamnya cerita selama APREC ini tentu menjadi masukan untuk penyelenggaraan kongres tingkat dunia, FIABCI, di Jakarta Mei mendatang. Benang merah yang dapat ditarik adalah, pelaku bisnis properti mesti berhati-hati perihal krisis yang membayang. Meskipun demikian, optimisme tak kan lari ke mana ■ *NIA*

Berkaca pada Malaysia dan Thailand

Property crash di Thailand dan (sebaliknya) kisah sukses konsep bank tanah di Malaysia patut menjadi pelajaran bagi para pelaku bisnis properti di Indonesia.

Ringan sama dijinjing, berat sama dipikul. Mungkin peribahasa ini berlaku pula dalam bisnis properti di Asia Tenggara. Saat *booming* ekonomi dua tahun lalu, hampir semua negara Asia Tenggara kecipratan rezekinya. Sekarang, setelah bisnis properti di Thailand terpuruk dan berdampak besar pada ambruknya perekonomian negara tersebut, negara-negara tetangganya juga terkena imbasnya.

Cerita manis sektor properti di Thailand berawal sejak 1990-an. Saat *booming* itu, menurut Dr. Asoke Wongcha-um, Wakil Presiden Eksekutif dan Direktur Phatra Research Institute, para pengusaha berlomba meminta kredit dalam jumlah besar untuk membebaskan tanah alias mendapatkan bank tanah. Maklum, syarat menjadi pengembang di negeri Siam ini adalah punya bank tanah yang banyak.

Tren itu tampaknya juga didukung oleh sikap perbankan Thailand yang agak royal mengucurkan kreditnya ke sektor ini.

Akibatnya, perbankan terlalu mengobral kredit untuk sektor realestat yang menggoyang situasi moneter nasional. Tahun 1993, pemerintah Thailand melepas lisensi kepada 42 BIBF (Bangkok Institution Banking Facilities) atau perbankan asing untuk menyuntikkan uang segar ke Thailand. Namun pertumbuhan pangsa kredit yang dikucurkan untuk realestat tetap tinggi, 30,1%.

Tahun 1995, keadaan malah *overheating*, terutama paruh kedua 1995. "Walau setelah itu pangsa kreditnya turun menjadi 24,2%," cerita Wongcha-um. IMF pun turun tangan dengan melakukan pemotongan anggaran belanja plus restrukturisasi pembiayaan. Tak pelak program IMF ini berdampak paling keras di sektor realestat.

Istimewa

GEDUNG-GEDUNG DI BANGKOK :
PERBANKAN TERLALU MENGOBRAL KREDIT UNTUK SEKTOR REALESTAT

Kejadian di Thailand memang pantas jadi pelajaran, apalagi pola serupa--pengembang mencari bank tanah sendiri--berlaku pula di Indonesia. Bisa-bisa pengembang kewalahan sendiri untuk membayar hutang, tercekik bunga. Belum lagi bila ada spekulan. Mungkin pola yang diambil negara sahabat lain, Malaysia, boleh dicoba.

Malaysia sendiri sebetulnya lumayan tinggi pangsa kredit propertinya. Sesuai laporan tahunan Bank Negara Malaysia 1996, kredit total untuk properti mencapai RM95,3713 miliar. Ini setara--termasuk KPR, realestat, dan konstruksi--dengan 28,7% dari kredit yang dikeluarkan pemerintah.

Namun negeri jiran ini tidak kebakaran jenggot karena memakai konsep bank tanah dikuasai pemerintah dengan mantap. Hukum tanah tahun 1889 membantu pengembangan kebijaksanaan investasi, juga pembangunan properti. "Banyak tanah dijadikan perkebunan, yang saat ini merupakan sumber mudah pengembangan properti skala besar," ujar Elvin Fernandez, Direktur Khong & Jafaar Sdn Bhd.

Industri perkebunan memang menjadi sumber penting bagi bank tanah untuk pengembangan properti, terutama begitu pusat urban berkembang. "Di Malaysia, urusan tanah dibereskan oleh pemerintah. Kalau di Indonesia, prosesnya bisa sampai 2 tahun dengan usaha sendiri," banding Nugroho Suksmanto, Direktur Utama PT Abadi Guna Papan. Karena pemerintah memiliki bank tanah, tanah 'mati' alias mengendap menjadi sedikit.

Contohnya di kawasan urban Petaling Jaya yang tumbuh pesat mirip Botabek-nya Kuala Lumpur. "Sepuluh tahun lalu, Petaling Jaya belum apa-apa. Pemerintah masih membebaskan tanah dan membuat infrastruktur. Setelah itu, lokasi ditenderkan untuk memilih konsep terbaik," cerita Moh. S. Hidayat, *Chairman* PT Benua Biru Nusa, tentang pembangunan di Petaling Jaya.

Sama pula halnya dengan pembangu-nan Kuala Lumpur City Center (KLCC) di segitiga emas ibukota Malay-

sia. Pemerintah 'menabung' tanah ini yang semula adalah pacuan kuda milik Selangor Turf Club. Di atas tanah seluas 40 hektar ini direncanakan 22 pengembangan, yang terdiri dari perkantoran, hotel, pusat perbelanjaan, konvensi, dan rekreasi. Sementara separuh dari kawasan niaga terpadu ini akan jadi area hijau ala Central Park New York.

Pembangunan KLCC menelan RM10 miliar, dan nantinya akan jadi tempat bekerja, belanja, plus tinggal. Termasuk bagian dari KLCC adalah Petronas Twin Towers, menara kembar terjangkung di dunia yang menelan investasi RM2,5 miliar. Gedung milik Petronas--kini tak jelas karena tertutup asap--siap beroperasi tahun depan.

Untuk perumahan, adanya bank tanah di tangan pemerintah--tak ubahnya kasiba di sini--membuat harga rumah murah bisa ditekan bunganya. Suku bunga KPR di Malaysia relatif rendah dibandingkan di Indonesia, yaitu sekitar 11 sampai 12%. "Sejak Maret 1997, pemerintah mulai membatasi suku bunga KPR sampai dengan harga RM150.000. Sementara untuk harga di bawah RM150.000 tidak ada batas," jelas Dato' Alan Tong Kok Mau, Presiden FIABCI Malaysia.

Dengan makin banyaknya KPR tersedia berarti makin banyak pula orang yang dapat membeli rumah. Malaysia punya target tiap tahun untuk menyediakan 160.000 unit rumah baru di semua kelas, yang mesti disediakan 3.000-an pengembangnya. Secara kasar, alokasi perumahan untuk kelas menengah bawah mencapai 60 sampai 70 persen. Selain itu, pengembang harus mengalokasikan 40 persen proyeknya untuk membangun rumah murah.

Di Malaysia, harga rumah murah berkisar RM25.000 (kalikan Rp1.000). "Rumah murah minimal berukuran sekitar 67/64 m2," jelas Dr. Megat Mohd Ghazali dari Universiti Teknologi Malaysia. Tapi ada lompatan lumayan jauh antara rumah murah dan menengah. Umumnya, rumah menengah dipacak RM80.000 hingga RM135.000 untuk tipe mulai 135/140. Akibatnya, "Kelas menengah yang terjepit larinya ke rumah sewa," kata Megat.

PROGRES PEMBANGUNAN DI KUALA LUMPUR CITY CENTER :
SEPARUHNYA UNTUK AREA HIJAU

Walaupun demikian, istilah kelebihan pasok belum masuk kamus pengembang Malaysia. "Di sini jauh berbeda dengan Thailand. Baik dari bisnis keuangannya, maupun pasar propertinya. Permintaannya pun masih tinggi," ujar Dato' Mustapa bin Mohammad, Menteri Pengembangan Usaha Malaysia. Apalagi sejak dihapusnya cukai RM100.000 atas pembelian rumah mewah 28 Agustus lalu. "Kami yakin penghapusan ini dapat mengembalikan keyakinan akan pasar menengah atas," ujar Dato' Mustapa.

Kebangkrutan perusahaan properti di Thailand mulai terasa pada 6 hingga 9 bulan mendatang. Diperkirakan 60% dari perusahaan realestat terpaksa tutup dan mencairkan asetnya

Berbeda dengan di Thailand. Aji mumpung yang tidak dibarengi cerdas membaca pasar membuat pasok tak terkendali. Buktinya, kelebihan pasok yang ada sama dengan permintaan unit komersial dan residensial selama 2 tahun. Sektor residensial saja kelebihan pasok 300.000 unit. Menurut Wongcha-um, kebangkrutan perusahaan properti akan terasa pada 6 hingga 9 bulan mendatang. "Harga realestat sudah jatuh. Sebagai contoh, sewa untuk ruang komersial akan jatuh sekitar 30-40%," kata Wongcha-um.

Di samping itu, diperkirakan 60% dari perusahaan realesat terpaksa tutup dan mencairkan asetnya, jauh di bawah harga selayaknya. Keadaan akan semakin memburuk apalagi kalau tidak cepat mengikuti nasihat IMF untuk membentuk *asset management corporation* untuk memperlunak kejatuhan harga aset. "Realestat Thailand butuh 2 tahun paling tidak untuk sembuh," katanya.

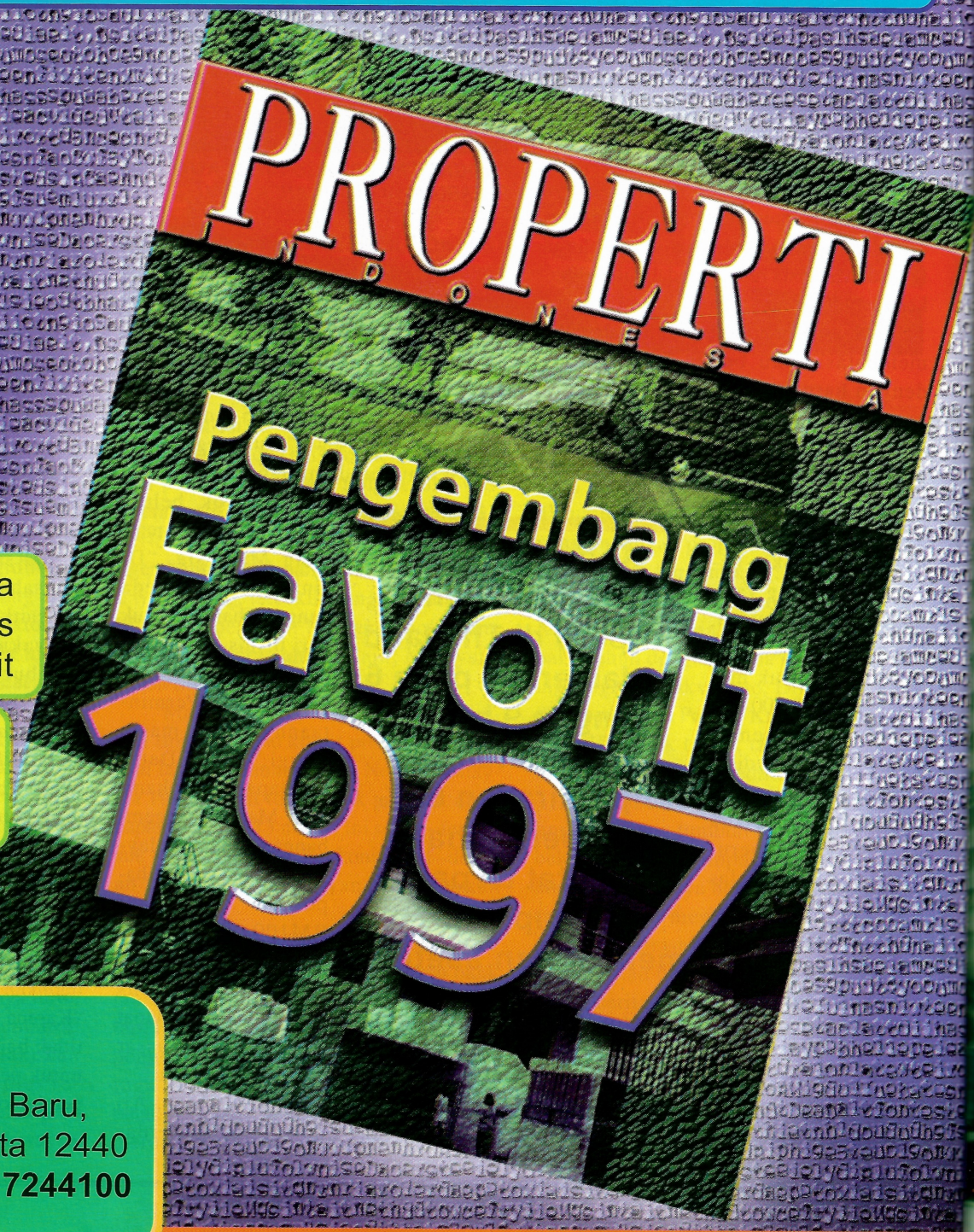
Sebenarnya, Tong berpendapat kalau naik turun bisnis properti memang wajar. Hanya *Executive Chairman* Sunrise Holdings Sdn Bhd ini mengingatkan, pengembang tentunya tidak menginginkan naik turun yang terlalu melonjak. "Karena naik turun yang terlalu serius itu tidak baik bagi semua orang. Tidak baik untuk pembeli, pengembang, juga untuk perekonomian nasional," kata Tong ■ ***NIA***

Terbit Oktober '97

Harga Rp 10.000 !

Setelah sukses dengan edisi khusus **"Top Tokoh Properti Indonesia & Karya-karyanya"**, kini menyusul edisi khusus **"Pengembang Favorit 1997"**.
Inilah profil pengembang favorit pilihan pembaca, hasil jajak pendapat yang dilakukan **Majalah PROPERTI Indonesia**.
Bagaimana sosok utuh **"Pengembang Favorit 1997"**?
Bagaimana komitmen mereka kepada konsumen?
Bagaimana visi dan filosofi mereka hingga dipilih konsumen sebagai pengembang favorit?
Bagaimana kiat mereka meningkatkan kinerja?
Semuanya diulas dan dijabarkan lengkap dalam edisi khusus **"Pengembang Favorit 1997"**

Simak pula bagaimana intuisi, inovasi, dan kreatifitas mereka menciptakan terobosan di tengah ketatnya persaingan dan kondisi bisnis properti.



Dapatkan informasinya dalam edisi khusus "Pengembang Favorit 1997". Pesanan dapat menghubungi bagian sirkulasi majalah PROPERTI Indonesia:

Sdri Yati
Kebayoran Centre
Blok a 6-7 Jl Kebayoran Baru,
Kebayoran Lama, Jakarta 12440
Phone: (021) 7255315, 7244100
Fax : (021) 7233206

OKTOBER 1997

PROuang INDONESIA

Pilihan di Tengah Krisis

VALUTA: Keseimbangan Baru di Atas Rp3000?

BELANJA: Harga Murah Barang Bermutu

SAHAM PROPERTI: Ibarat Pohon Kurang Air

ELEKTRONIK HIBURAN : AGAR TERJAMIN DAN SESUAI KEBUTUHAN

Empat Ancaman di Tengah Krisis Rupiah

Inilah reaksi paling keras yang pernah dilakukan Pemerintah dalam meredam gejolak rupiah. Sektor properti nyaris lumpuh, pasar modal terpuruk, toh rupiah terus melorot. Bagaimana mengambil posisi di tengah situasi serba sulit ini?

Setelah BI mengambangkan nilai rupiah, dengan melepas rentang intervensi terhadap US$ dan sejumlah valuta asing, 14 Agustus, kurs rupiah terus melayang-layang mencari ekuilibriumnya. Para pebisnis tak punya lagi panduan kurs rupiah. Mereka kini harus berhitung dengan cermat, berapa perubahan kurs rupiah yang harus diperhitungkan dalam bisnis mereka.

Ini tentu bukan soal sepele. Banyak faktor yang harus diperhitungkan. Di dalamnya ada faktor fundamental ekonomi—inflasi, pertumbuhan ekonomi, suku bunga, pertumbuhan ekspor dan impor, pertumbuhan kredit, keseimbangan arus dana masuk (*capital inflow*) dan arus dana keluar (*capital outflow*), serta angka pengangguran.

Beberapa analis juga mengaitkan krisis rupiah ini dengan ulah spekulan dan bahkan persoalan yang bersifat non-ekonomi, seperti masalah suksesi.

Sumardi

Mari E. Pangestu: Belum aman

Dalam konteks di atas, menarik untuk menyimak peringkat *country risk* 9 negara Asia yang bulan lalu dikeluarkan Economic Intelligent Unit (EIU), sebuah lembaga rating di bawah naungan The Economist Group (Asia Pacific) Ltd. Singapura. Selain fundamental, aspek non-ekonomi di sini juga cukup berperan, misalnya mengenai risiko politik di Indonesia adalah D. Persoalan sipil dan ABRI untuk tampil menjadi pimpinan nasional, rupanya menjadi isu yang dipertimbangkan.

Manakah, sebenarnya faktor yang lebih menentukan?

Banyak kalangan semula memperkirakan, gejolak rupiah ini hanya imbas dari gejolak mata uang di negara-negara ASEAN, yang dimulai oleh terpuruknya mata uang baht Thailand. Saat mengumumkan pelepasan rentang intervensi kurs rupiah, misalnya, Gubernur BI yakin bahwa kurs akan stabil pada tingkat sekitar Rp2600 per US$. Berbagai kebijakan kemudian dikeluarkan Pemerintah untuk menjaga nilai rupiah ini (lihat: kronologi kebijakan moneter). Setiap pebisnis yang pernah merasakan pahitnya *Tight Money Policy* 1989-1991, pasti akan menilai bahwa gebrakan Pemerintah kali ini jauh lebih dahsyat dibanding dulu.

Toh, dengan usaha yang *all out* itupun, nilai rupiah terus melorot. Terakhir, hingga tulisan ini diturunkan, 30 September, rupiah anjlok hingga melebihi Rp3.200 per US$. Maka, wajarlah jika muncul pertanyaan sampai berapakah rupiah akan merosot, dan sampai berapa lama krisis ini berlangsung? Atau, benarkah fundamental ekonomi Indonesia demikian kuat seperti yang sering dinyatakan para pejabat?

Dalam diskusi terbatas dengan *Properti Indonesia*, Prof. Dr. Anwar Nasution melontarkan gugatan terhadap pernyataan para pejabat itu. Laju pertumbuhan ekonomi yang tinggi serta laju inflasi yang rendah, selama ini sering digunakan sebagai indikator

PERINGKAT *COUNTRY RISK* VERSI EIU (ECONOMIC INTELLIGENT UNIT)

Negara	Rating menyeluruh	Risiko Politik	Risiko Kebijakan	Risiko struktur ekonomi	Risiko likuiditas ekonomi
Cina	C	C	D	B	B
India	B	C	C	B	B
Indonesia	C	D	C	B	D
Malaysia	B	B	B	B	B
Filipina	C	C	B	C	C
Thailand	B	B	B	C	C

Sumber: *EIU's Country Risk Service/Bisnis Indonesia*

kokohnya fundamental ekonomi Indonesia. Menurut Anwar, kedua indikator tersebut sangat rancu karena tidak *suistainable* dan inflasi yang rendah karena dibayar dengan subsidi tingkat harga kebutuhan pokok yang sangat mahal. Karena beratnya beban subsidi itu, katanya, tidak mungkin PLN, Bulog dan Pertamina dapat mempertahankan harga produk mereka hingga akhir tahun anggaran 1998/199.

Juga dipersoalkan defisit transaksi berjalan kita yang mencapai rata-rata 3,5% terhadap PDB, selama periode 1991-1995. Padahal, menurut konsensus para pejabat IMF dan Bank Dunia, ekonomi yang sudah memiliki defisit transaksi berjalan di atas 3% sudah melampaui "lampu kuning".

Anwar menilai, krisis di Indonesia agak mirip dengan Thailand, walaupun Thailand punya derajat keparahan masalah lebih tinggi. Keduanya mengalami masalah defisit neraca pembayaran luar negeri yang tidak dapat dibelanjai oleh pemasukan modal. Kelemahan sistem keuangan di Thailand adalah pada *finance companies,* sedangkan di Indonesia pada sistem perbankannya. Kelemahan finansial tersebut tercermin dari modal yang tidak memadai untuk menutup risiko melemahnya nilai tukar dan kenaikan tingkat suku bunga pinjaman luar negeri serta peningkatan jumlah kredit bermasalah. Seperti halnya dengan pasien yang sudah coma, hidup lembaga keuangan yang bermasalah itu hanya tergantung pada infus kredit likuiditas dengan syarat lunak dari bank sentral.

Setelah perekonomiannya kolaps, barulah Pemerintah Thailand membiarkan 58 finance companies (dua pertiga dari jumlah yang ada) bangkrut pada 2 Juli 1997. "Di Indonesia, menurut Anwar, bank-bank yang sudah coma terus juga diinfus oleh BI.

Beranjak dari uraian di atas, Anwar menilai, krisis kali ini tidak

KRONOLOGI KEBIJAKAN MONETER (MARET-SEPTEMBER 1997)

26 Maret : Menyempurnakan ketentuan tentang pinjaman komersil luar negeri (PKLN) —plafon, persetujuan masuk pasar, kaitan dengan modal, pelaporan, arah penggunaan serta sanksi pelanggarannya. Ketentuan itu mensyaratkan agar setidaknya 80% dari PKLN digunakan untuk membiayai kegiatan ekspor.

16 April : Peningkatan rasio wajib minimum (*reserve requirement*) bank dari 3% menjadi 5%.

7 Juli : Penyetopan kredit bank untuk pengadaan dan atau pengolahan tanah, kecuali untuk RS dan RSS.

11 Juli : Pelebaran batas ambang intervensi kurs oleh BI dari Rp192 (8% dari kurs tengah) menjadi Rp304 (12% dari kurs tengah).

20-22 Juli : Melakukan intervensi penjualan pada pasar *forward* valuta asing sebesar US$1,02 miliar

22 Juli-18 Agustus: BI empat kali meningkatkan tingkat suku bunga SBI dari tingkat 17% menjadi 30% setahun.

23 Juli : BI menutup perdagangan SBPU (surat berharga pasar uang).

13 Agustus : Melakukan intervensi penjualan pada transaksi spot di bursa valuta asing sebesar US$500 juta.

14 Agustus : BI melepas rentang intervensi kurs rupiah terhadap US$.

Menginstruksikan beberapa BUMN untuk mengkonversi deposito mereka (terutama pada bank-bank negara) ke dalam bentuk SBI. Instruksi seperti ini, yang identik dengan "Gebrakan" Sumarlin I dan II, menyedot likuiditas masyarakat setidaknya Rp2 triliun.

31 Agustus : Memagu transaksi swap valuta asing, yang tidak ada kaitan dengan kegiatan ekspor dan impor serta investasi, dengan pihak asing sebesar US$5 juta tiap nasabah per bank.

4-29 September: BI 4 kali menurunkan SBI secara bertahap. SBI untuk 1 bulan dari 30% menjadi 21%. Sedangkan SBI untuk 3 bulan dari 28% menjadi 19%.

20 September: Melalui Keppres Nomor 39 tanggal 20 September 1997, pemerintah melakukan penjadwalan 241 proyek senilai Rp178,796 triliun.

15-22 September: BI membuka lelang SBI selama 7 hari. Sedangkan SBPU tetap ditutup.

23 September: BI menghentikan lelang SBI dan tetap mengaktifkan transaksi SBI bilateral guna mengefektifkan langkah penyedotan rupiah dari perbankan.

26 September: BI melepas dana Rp1,533 triliun melalui pelunasan SBI yang jatuh tempo.

UTANG JANGKA PENDEK LEMBAGA KEUANGAN NASIONAL TERHADAP BANK-BANK ASING (DALAM US$MILIAR)

Tahun	Indonesia	Thailand	Filipina	Malaysia
1993	6,0	22,2	0,4	-5,6
1994	9,2	39,5	0,2	2,4
1995	12,1	69,9	1,0	2,9
1996	11,0	77,4	4,7	4,1

Sumber : *IMF, World Economic Outlook, Oktober 1996*

Di Atas Rp3.000 Keseimbangan Baru?

Dollar AS melejit hingga di atas Rp3.400. Kecuali terhadap Pound, mata uang ini memang menguat terhadap mata uang di seluruh dunia. Berapa kurs rupiah yang wajar?

akan cepat berlalu. "Masalahnya tidak bisa diselesaikan dengan sekadar mengeringkan likuiditas," katanya.

Secara lebih tegas, direktur CSIS Dr. Mari Elka Pangestu mengemukakan empat ancaman yang berdampak pada kelangsungan gejolak rupiah. Pertama, jika Thailand mengalami gejolak kembali. "Apapun gejolak yang terjadi di sana, pasti mengimbas ke Indonesia," ujarnya, pada acara talk show Dharmala Manulife, bulan lalu. Pendapat Mari Pangestu ini sejalan dengan Prof. Dr. Dorodjatun Kuntjoro-jakti. Dalam diskusi dengan *Properti Indonesia*, Dekan FE-UI ini mengemukakan, apa yang terjadi dengan Thailand saat ini mirip ketika perekonomian Meksiko bangkrut awal tahun 1990-an. Semua negara-negara Amerika Latin, waktu itu dianggap punya potensi bermasalah seperti Meksiko. "Sekarang, kita juga di-*shadow* kan dengan Thailand," ujarnya.

Faktor kedua yang menjadi ancaman, menurut Mari Pangestu, adalah jika perbankan atau pengusaha Indonesia banyak yang *default* (tidak mampu membayar utang jangka pendek). Ketiga, jika tingkat suku bunga tinggi terus berlanjut, sehingga akan menciptakan dampak berantai. Dunia usaha menjerit dan mesin pertumbuhan terpukul karena produksi tidak bisa optimal.

Faktor keempat adalah musim kemarau panjang yang akan berdampak pada penyediaan pangan. Ini membawa implikasi pada kenaikan harga pangan dan berdampak pada inflasi. Apalagi bila subsidi BBM dihapus dalam waktu dekat, selain akan memicu inflasi, juga berpengaruh terhadap ekonomi lapisan bawah.

Keempat faktor ancaman itu, seyogyanya memang diantisipasi dan dimasukkan dalam prediksi kebijakan otoritas moneter. Ini juga perlu menjadi masukan bagi kita dalam memprediksi bisnis, tentu ■ *BB*

Bisakah rupiah segera menguat kembali, atau malah akan semakin merosot? Ini bukan lagi sekadar pertanyaan. Ini sudah semacam gugatan, karena di tengah optimisme para pejabat Pemerintah bahwa rupiah akan segera menguat, minggu-minggu ini nilai rupiah justru terus merosot: menembus Rp3.400.

Banyak kalangan menilai, tingkat kurs di atas bukanlah merupakan keseimbangan atau ekuilibrium jangka panjang rupiah. Itu hanya *overshooting* kurs, di masa transisi, akibat adanya erosi kepercayaan pada Pemerintah sehingga menimbulkan ketakutan masyarakat akan depresiasi lebih lanjut mata uang rupiah. Ketakutan seperti ini, menurut Anwar Nasution, justru semakin merangsang pelarian dana atau menghambat pemasukan modal yang gilirannya semakin menimbulkan tekanan pada depresiasi kurs dan tingkat suku bunga.

Gubernur BI Soedradjad Djiwandono juga mengemukakan pendapat senada. "Ini hanya akibat banyak pengusaha memburu dollar untuk menutup utang jangka pendeknya," ujarnya.

Terlepas dari pendapat Gubernur BI tersebut, banyak kalangan sebenarnya sudah memprediksi bahwa

Empat ekonom senior memang meramal rupiah akan menembus Rp3.000 per dollar

US$ akan berkisar pada angka Rp3.000 ini. Setidaknya ada empat pengamat ekonomi dan perbankan yang memprediksi rupiah pada level itu. Mereka adalah bankir senior I Nyoman Moena, Prof. Dr. Anwar Nasution, Direktur Econit Dr. Rizal

KURS TENGAH MATA UANG 5 NEGARA ASEAN TERHADAP US$

30 September

	Mata Uang	Harga Spot	3 bulan lalu	Tahun lalu
Indonesia	rupiah	3.275	2.446,00	2.334,00
Malaysia	ringgit	3,249	2,5177	2,4977
Filipina	peso	34,38	26,376	26,238
Thailand	baht	36,425	25,77	25,38
Singapura	dollar	1,5345	1,426	1,409

KURS TENGAH Rp TERHADAP BEBERAPA MATA UANG

	30 September	4 Juli
US$	Rp 3.275	Rp 2446
DM	Rp 1.854,34	Rp 1357
F.France	Rp 551,51	Rp 416
Pound	Rp 5.291,03	Rp 4145
Yen (100)	Rp 2.718,24	Rp 2115

Mita D.S.

Dorodjatun Kuntjoro-djakti: Harus sejalan

Ramli dan Mari E. Pangestu. Mari bahkan sudah meramal, US$ bisa menembus di atas Rp3.000.

Selain para pengamat tersebut, Pemerintah —setidaknya Departemen Kehutanan— juga sudah membuat ancar-ancar bahwa keseimbangan baru rupiah terhadap US$ akan berkisar Rp3.000.

Itu antara lain tercermin dari usulan yang dibuat Departemen Kehutanan mengenai perubahan pembayaran dana reboisasi (DR) dari mata uang US$ ke rupiah. Usulan ini jika disetujui akan dituangkan dalam bentuk Keppres. Dalam usulan tersebut, Dephut menetapkan nilai tukar rupiah terhadap US$ untuk konvensi pembayaran DR sebesar Rp3.000 per US$. "Usulan itu sudah disetujui Asosiasi Pengusaha Hutan Indonesia (APHI)," ujar Menteri Kehutanan Djamaloedin Soerjohadikoesoemo, 23 September. Djamaloedin menyebut, Rp3.000 itu bukan angka mati, bisa ditinjau enam bulan sekali.

Satu-satunya pengamat ekonomi senior yang optimis bahwa rupiah bisa bertahan di level Rp2.800 per US$ adalah Dorodjatun Kuntjoro-jakti. Ia memberikan beberapa alasan, antara lain mengenai tren menguatnya dollar AS terhadap hampir semua mata uang di seluruh dunia. Tren ini, menurutnya, justru akan berdampak buruk terhadap kinerja ekspor Amerika Serikat karena produk ekspornya jadi kurang kompetitif. "Bagaimanapun AS akan berusaha untuk mengerem laju menguatnya nilai tukar mata uangnya," ujar Dorodjatun.

Meski begitu, Guru Besar FE UI ini mengingatkan, penguatan kembali nilai rupiah itu bisa segera terjadi jika Pemerintah bisa menjalin langkah-langkah seirama dalam melakukan recovery perekonomian. Harus sama-sama konsolidasi. "Kalau yang satu ngotot, yang lain panik ya susah," tuturnya ■ *BB*

NILAI TUKAR MATA UANG TERHADAP DOLAR AMERIKA (15 SEPTEMBER)

NEGARA	MATA UANG	HARGA SPOT	3 BULAN LALU	TAHUN LALU
Australia	dollar	1,3922	1,3353	1,2663
Bangladesh*	taka	41,80	41,80	41,80
Britain	pound	0,6229	0,6106	0,6419
Brunei	dollar	1,5125	1,426	1,409
Burma**	kyat	6,2151	6,2112	5,9103
Canada	dollar	1,3914	1,3861	1,3705
France	franc	5,9298	5,8322	5,1405
Germany	mark	1,7644	1,7312	1,5097
Hongkong	dollar	7,745	7,742	7,7325
India*	rupee	36,54	35,816	35,7675
Japan	yen	120,17	113,35	110,13
Macau*	pataca	7,999	7,985	7,99
Nepal*	rupee	56,95	56,95	56,775
New Zealand	dollar	1,5728	1,4505	1,4403
Pakistan	rupee	40,4795	40,3496	36,933
Papua NG	kina	1.442	1,387	1,3059
South Korea	won	908,70	888,50	827,30
Sri Lanka	rupee	58,05	56,882	54,573
Switzerland	franc	1,446	1,441	1,2405
Taiwan	NT dollar	28,611	27,908	27,498

Harga Kurs Tengah
Sumber: *Dow Jones dan Dao Heng Bank Ltd*

Ibarat Pohon Kekurangan Air

Depresiasi mata uang rupiah dan kebijaksanaan uang ketat membawa dampak negatif bagi pergerakan saham-saham properti. Kinerjanya nampak semakin memburuk. Sampai kapan berakhir?

Lesu dan kurang bergairah. Inilah gambaran perdagangan saham sektor properti belakangan. Indeks harga saham sektor properti bulan Agustus terpangkas 37,49 % dari 175,020 poin [akhir Juli] menjadi 119,407 poin per 29 Agustus. Lebih besar dari kemerosotan Indeks Harga Saham Gabungan [IHSG] sebesar 31,51 %, dari 721,270 poin menjadi 493,962 poin.

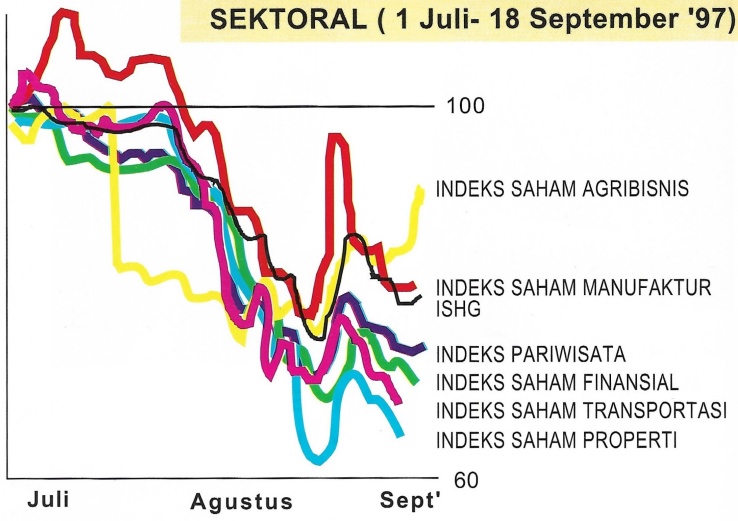
Saham-saham sektor properti yang selama ini termasuk *bluechips* ikut-ikutan rontok. Coba cermati perkembangannya dua bulan terakhir [lihat tabel kinerja saham properti]. Saham Ciputra loss 67 %, Duta Anggada melejit 72 %, Jakarta International H&D 53 %, serta Surya Semesta 55%.

Tampak pula penurunan nilai kapitalisasi pasar seiring dengan *loss* masing-masing saham. Saham Ciputra, misalnya, kapitalisasi pasarnya turun menjadi Rp 619 miliar [dari Rp 1.875 miliar], Duta Anggada menjadi Rp 385 miliar [dari Rp 1.361 miliar].

Harga beberapa saham properti malah ada yang berada di bawah nilai nominalnya. Saham Bhuwanatala pernah merosot tajam menjadi Rp 350 [29/8]. Ini berarti Rp 150 lebih kecil ketimbang nilai nominalnya: Rp 500. Hal sama dialami Duta Anggada Realty [Rp 750 dari Rp 1.000], Pudjiadi Prestige [Rp 400 dari Rp 500] dan Royal Sentul Highlands [Rp 350 dari Rp 500].

Mengapa saham-saham *bluechips* bisa rontok sedemikian rupa? Menurut M Abdurachim Husein, Dirut

FLUKTUASI INDEKS HARGA SAHAM SEKTORAL (1 Juli- 18 September '97)



KINERJA BEBERAPA PERUSAHAAN PROPERTI (PER JUNI '97)

No	Persh	Total Aktiva [Rp juta]	Laba bersih [Rp juta]i	EPS [Rp]	Nilai Land bank [Rp juta]	T Kewajiban [Rp juta]	Hutang dalam dollar [Rp juta]	Perkiraan kerugian kurs [Rp juta]	Target Laba Des. 97 [miliar]	DE [p
1	Bhuwanatala IP	686.829	4.035	8,01	-	418.317	-	-	-	1
2	Ciputra Dev	3.164.821	45.246	60	1.593.920	1.891.610	346.907	78.054	158	1
3	Duta Anggada R	1.695.289	40.521	147	-	1.241.671	494.900	111.353	-	2
4	Dharmala Int	1.856.383	30.297	124	215.355	1.215.543	-	-	59,7	1
5	Duta Pertiwi	2.579.083	43.168	59	731.199	1.462.579	428.506	96.414	-	1
6	Indonesia Prima P	1.210.089	(3.024)	(9)	206.925	645.469	-	-	-	1
7	Jakarta Int H&D	2.607	7	7,70	1.067	933.256	74	17	46,8	0
8	KI Jababeka	2.245.336	101.600	162	766.145	1.051.701	361.375	81.309	218	0
9	Panca Wiratama S	296.716	(2.487)	(75)	-	204.919	-	-	-	2
10	Mulialand	2.265.837	42.744	87	-	1.401.147	0	0	-	1
11	Putra Surya P	3.390	37	37	-	2.251.937	342.874	77.147	88	2
12	Pakuwon Jati	1.729.573	25.320	60	-	1.248.918	348	78	-	2
13	Sumarecon Agung	1.133	18	53	-	749.050	105.957	23.840	-	2
14	Surya Semesta I	1.203.867	53.836	83	-	642.495	-	-	-	1
15	Jaya Real P	1.146	40	86	649	456.193	-	-	130	0
16	Bakrieland Dev.	259.740	(1.947)	(6)	80.091	71.869	-	-	-	0

***Sumber** : Laporan Keuangan, diolah*

M Abdurrachim Husein: Akibat tekanan *cash flow*

Mitra Duta Sekuritas, ada tiga masalah serius yang mereka hadapi. Pertama, akibat depresiasi rupiah nilai pinjaman bertambah besar. Kedua, pengetatan likuiditas dan naiknya suku bunga jelas memukul mereka yang rata-rata memiliki pinjaman jangka menengah dan panjang. Ketiga, dihentikannya kredit properti membikin suasana kalut. "Akibatnya mereka kesulitan *cash flow*," tukas Abdurachim. Ia mengibaratkan kondisi ini seperti pohon kekurangan air. "Kalau tidak dapat air, bisa lemas," ujarnya.

Badai krisis moneter, memaksa beberapa perusahaan properti merevisi proyeksi laba bersih yang telah ditentukan. Sayangnya, beberapa pengembang yang sempat dihubungi *Properti Indonesia* enggan menyebutkan besar angka revisi itu. PT Jaya Real Properti, misalnya, sebagaimana diungkapkan Ir Andy W Teguh, telah melakukan revisi. "Tapi besar angkanya belum pasti," tuturnya.

Dari analisa laporan keuangan beberapa perusahaan properti yang dihimpun *Properti Indonesia* terlihat kemungkinan besar tidak dicapainya target laba yang telah ditetapkan. JRP misalnya, hingga Desember 1997 menargetkan laba bersih Rp130 miliar. Tapi per Juni baru membukukan Rp40 miliar. Kecuali saham KI Jababeka, hampir semua emiten hingga Juni 97 membukukan laba bersih kurang dari separuh targetnya pada 1997 ini.

Kerugian kurs juga akan dialami para pengembang besar yang menghimpun sumber dana dengan mata uang dollar AS. Dengan asumsi kurs 1 US$ setara Rp 3000 per bulan Desember 1997 kerugian kurs beberapa pengembang tampak cukup besar [lihat tabel].

Kinerja perusahaan-perusahaan properti enam bulan ke depan diperkirakan bakal menurun, seiring melesunya tingkat pendapatan. Hingga Juni 1997 rata-rata kinerja mereka masih relatif bagus. Hanya ada beberapa saja yang mencatatkan rugi bersih. Menurunnya pendapatan berpengaruh pada penurunan laba bersih bila dibandingkan enam bulan pertama tahun 1996. Kondisi ini jelas mempengaruhi *performance* saham properti.

Ada baiknya saran Abdurrachim Husein diperhatikan: "Mereka sebaiknya menginformasikan secara langsung kesulitan yang dihadapi dan langkah-langkah yang bakal ditempuhnya," ujarnya. Keterbukaan informasi, katanya, justru bakal ditanggapi positif oleh investor daripada memperoleh informasi yang salah dari pihak lain ■ *AA*

KINERJA SAHAM PROPERTI 8 JULI - 19 SEPTEMBER 1997

No	Perusahaan	Hg. saham 8 Juli [Rp]	Hg. saham 19 Sept. [Rp]	G/L [%]	Kapitalisasi pasar [8/7] [Rp juta]	Kapitalisasi pasar [19/9] [Rp juta]
1	Bhuwanatala IP	675	350	(48)	340.245	176.423
2	Ciputra Dev.	2.500	825	(67)	1.875.000	618.750
3	Duta Anggada R	2.475	700	(72)	1.361.250	385.000
4	Dharmala Int.	3.500	2.875	(18)	852.695	700.428
5	Duta Pertiwi	975	550	(44)	1.352.813	763.125
6	Indonesia Prima P	1.100	1.200	9	544.500	594.000
7	Jakarta Int. H&D	2.850	1.350	(53)	2.750.304	1.302.776
8	KI Jababeka	3.475	2.225	(36)	2.179.798	1.395.698
9	Panca Wiratama S	1.775	1.450	(18)	58.575	47.850
10	Mulialand	3.150	2.750	(13)	1.547.910	1.351.350
11	Putra Surya P	2.700	2.200	(19)	2.693.250	2.194.500
12	Pakuwon Jati	1.400	900	(36)	588.000	378.000
13	Sumarecon Agung	1.575	1.250	(21)	536.511	425.802
14	Surya Semesta I	1.325	600	(55)	979.985	443.767
15	Lippo Cikarang	-	500	-	-	348.000
16	Lippo Karawaci	3.050	1.100	(64)	1.158.611	417.860
17	Lippo Land Dev.	2.800	1.650	(41)	1.393.430	821.129
18	Modernland	2.400	1.800	(25)	427.323	320.492
19	Pudjiadi Prest.	900	400	(56)	252.000	112.000
20	Royal Sentul H	-	350	-	-	500.500
21	Suryamas Duta M	750	675	(10)	791.002	711.902

Sumber: *BEJ diolah*

Prospektif, tapi Untuk Jangka Panjang

Meskipun terkoreksi tajam, beberapa saham properti dinilai memiliki prospek cerah untuk investasi jangka panjang. Saham-saham mana yang dimaksud?

Meskipun terkoreksi rata-rata 35,20 % selama bulan Agustus, namun saham sektor properti, menurut Jasso Winarto dari Sigma Research Institute, masih tergolong likuid. Walaupun beberapa saham properti nilainya jatuh dibawah nilai nominal [*undervalued*], jumlah transaksi saham properti periode Agustus 490,674 juta unit senilai Rp 609,146 miliar.

Jasso Winarto menyarankan investor yang menyukai investasi jangka panjang, agar membeli saham-saham properti. "Sekaranglah momentum yang tepat," katanya. Apa pasal? Harga-harga saham properti sudah sangat murah, bahkan beberapa diantaranya *undervalued*.

Bagi investor jangka panjang, sekarang saat tepat membeli saham Properti. Mumpung harganya sedang jatuh.

Secara umum, Sigma Research Institute menganalisis saham-saham properti nampak masih menyimpan potensi gain tinggi khususnya untuk investasi jangka panjang. Selama seminggu pertama bulan september, saham properti yang dipindahtangankan tercatat 134,306 juta unit senilai Rp 136,583 miliar. Sigma mencatat likuiditas saham properti sendiri memiliki likuiditas yang cukup baik dengan PER rata-rata 18,53 kali. "Nilai PER sektoral tersebut masih cukup kompetitif sehingga investor diperkirakan akan kembali memburunya," catat Sigma Research Institute.

Persoalannya, saham-saham mana saja yang memiliki prospek cerah? "Rasanya sulit untuk menilai salah satu atau beberapa saham properti yang cukup prospektif," ujar Abdurrachim Husein. Pengamat pasar modal ini cenderung melihat mereka yang konservatiflah yang mampu bertahan dan prospektif. Maksudnya, mereka memiliki prioritas atau mengkonsentrasikan dalam satu sektor atau proyek. "Jadi tidak terlalu menggebu-gebu," ujarnya. Abdurrachim lantas menyebut beberapa emiten properti yang memang telah memiliki reputasi . Berbeda dengan Abdurrachim, Jasso Winarto justru memilih saham-saham undervalued untuk diambil [lihat tabel].

Ditengah situasi krisis moneter dan melesunya pasar modal, beberapa analis saham yang dikonfirmasi ***Properti Indonesia*** tidak berani memberikan rekomendasi saham-saham properti untuk motif investasi jangka pendek. "Untuk jangka pendek, para investor banyak yang lari ke pasar uang," tutur seorang analis saham *Indovest Security.* Suku bunga deposito yang menggiurkan membikin mereka cepat-cepat mengalihkan investasinya dari pasar modal ke pasar uang.

Mau investasi jangka panjang ke pasar modal? "Sekaranglah saat yang tepat untuk membeli saham-saham properti," demikian Analisa Sigma Research Intitute. Mumpung harga sahamnya sedang jatuh, padahal potensi gainnya lumayan bagus. Atau dengarkan saran Abdurrachim untuk memilih saham-saham blueships. "Walaupun sekarang sedang rontok, tapi ingat mereka masih memiliki reputasi kuat di bidangnya," ujarnya. Keputusannya terserah Anda ■ *AA*

REKOMENDASI SAHAM PROSPEKTIF

PENGAMAT BURSA	EMITEN PROSPEKTIF	ARGUMENTASI
1. M Abdurrachim Husein [PT Mitraduta Sec.]	Ciputra Dev. Jaya Real Prop. Duta Pertiwi Putra Surya P	* Kinerja perusahaan bagus, bidang usaha sejak semula properti * Konservatif dalam mengatur cash flow, kewajiban/sisi keuangannya * Mengkonsentrasikan pada sektor/proyek yang digelutinya * Cocok untuk investasi jangka panjang, melepas lagi saat likuiditas longgar
2. Jasso Winarto [PT Sigma Research Institute] Pudjiadi Prest.	Bhuwanatala IP Duta Anggada R Royal Sentul H	* Saham undervalued memiliki potensial gain untuk investasi jangka panjang * PER cukup kompetitif * Menyimpan potensial gain yang prospektif
3. Analis saham [PT Indovest Security]	Duta Anggada R Duta Pertiwi Bhuwanatala IP Jaya Real Prop	* Fundamental perusahaan bagus * Berpengalaman dibidangnya

Ubah rumah Anda menjadi uang tunai

CITIBANK HOME FINANCING

Fasilitas pinjaman dengan pembayaran angsuran, dan rumah sebagai jaminan.

*D*apatkan uang tunai dengan memanfaatkan rumah Anda sebagai jaminan. Proses mudah dan cepat, sehingga Anda dapat segera memperoleh uang tunai yang Anda butuhkan untuk :

- Memperluas usaha
- Membeli rumah/mobil baru
- Biaya pendidikan
- Investasi

Cara pembayaran pun mudah dan terencana, memudahkan Anda mengatur pembayaran kembali setiap bulannya!

Segera hubungi Citibank, dan manfaatkan uang tunai yang berada di rumah Anda sendiri!

Untuk informasi lebih lanjut, hubungi (021) 252-9466.

CITIBANK®
THE CITI NEVER SLEEPS

Isu Likuidasi Membayangi Demam Deposito

Deposito masih menjadi primadona investasi jangka pendek. Tapi sejumlah bank yang mengobral bunga deposito, diisukan bakal terkena likuidasi.

Suku Bunga SBI (Sertifikat Bank Indonesia), sejak awal bulan September ini sudah diturunkan sebanyak empat kali oleh Bank Indonesia. Terakhir, 22 september lalu Gubernur BI Soedrajad Djiwandono mengumumkan penurunan suku bunga SBI tersebut. Perinciannya, untuk jangka waktu satu minggu suku bunga SBI 17 %, dua minggu 19 %, satu bulan 21 % dan tiga bulan 19 %. Ini berarti turun rata-rata 2 % dibanding seminggu sebelumnya.

Anehnya, suku bunga kredit perbankan tak segera turun juga. Belum lagi dengan realisasi kreditnya yang masih relatif sulit. Menurut sejumlah pengamat, ini tanda bank masih berjuang mengatasi likuiditasnya. Itu antara lain tercermin dari gencarnya mereka memburu dana masyarakat melalui instrumen deposito jangka pendek. Suku bunga deposito pun masih relatif tinggi. Sebagai gambaran, BDN misalnya masih mematok bunga deposito 20%. Bank Bali bulan Juni masih mematok suku bunga depositonya sebesar 14%, kemudian jadi 25% hingga kini. Bank Universal dulu hanya 14,50%, kini 20%. Bank Anrico dari 17,50% menjadi 33%.

Coba juga lihat, Bank Yudha Bhakti dan Bank Maspion masih memberi bunga deposito 30%. Bank Mashill dan Unibank hingga 28%, Bank Dharmala 26%. Tak hanya bank swasta, bank pemerintah pun masih memberi suku bunga deposito relatif tinggi. BRI, misalnya mematok hingga 27%. Sementara BDN dan BTN ma-

SUKU BUNGA KREDIT BEBERAPA NEGARA (Per 15 September 1997)

NEGARA	SUKU BUNGA (%)
Australia	9,50
Inggris	7,00
Hong Kong	8,75
Indonesia	35,00
Jepang	*2,5
	**1,625
Malaysia	9,35
New Zealand	11,50
Filipina	22,00
Singapura	6,00
Taiwan	7,15
Thailand	13,75
US	8,50

*Pinjaman jangka panjang
** Pinjaman jangka pendek
Sumber : *Review Data, FEER Sept.*

Rayuan Manis Suku Bunga

Suku bunga yang tinggi memang menggiurkan. Tapi, hati-hati, jangan terjebak dengan bank bermasalah.

Suku bunga deposito memang masih menggoda. Meski tidak lagi menjulang tinggi seperti sebulan lalu, namun angkanya tetap menarik. Ketika kebijakan uang ketat mulai melilit kencang bulan lalu, suku bunga deposito 3 bulan pada beberapa bank bertengger di atas 30 persen. Namun, beberapa bank sudah mulai menurunkan suku bunga. Bank Dagang Negara (BDN) misalnya, bulan lalu memajang suku bunga 30 persen untuk 1 bulan. Ketika tulisan ini disiapkan pada tutup bulan lalu, bank pelat merah tersebut mengiming-imingi suku bunga 20 persen.

Walaupun sudah turun beberapa tingkat, namun secara umum deposito masih merupakan investasi yang menarik. Taruhlah suku bunga rata-rata 25 persen per tahun (lihat tabel). Angka itu, untuk saat ini, masih lebih menarik ketimbang investasi dalam bentuk tanah misalnya.

Kenaikan harga tanah di lokasi yang pertumbuhan kawasannya terbilang bagus, saat ini paling-paling hanya berkisar di angka 20 persen. Itu pun kalau lokasi tenah tersebut di daerah yang "berprospek" seperti ada rencana dilewati jalan tol, ada rencana pengembangan proyek properti skala luas dan sebagainya. Namun, dengan penjadualan ulang beberapa proyek besar, seperti jalan tol, jalan susun tiga, *subway*, dan terminal terpadu, kenaikan harga tanah di lokasi yang punya akses ke proyek-proyek infrastruktur tersebut, tentu ikut terkoreksi. Singkat kata, investor atau spekulan yang telah menanam uang di sana, jelas sangat terpukul alias rugi. Harga tanah di sana bukannya naik seperti yang diprediksikan, tetapi malah turun.

Mumpung suku bunga masih menggiurkan, bagi Anda yang punya uang menanggur, memang lebih enak bermain di instrumen simpanan bank ini. Bila ingin mendapat keuntungan yang lumayan, agaknya deposito berjangka waktu 2-3 bulan masih layak

sing-masing mematok hingga 20% dan 23% [Lihat tabel]. Terlihat bahwa bank swasta, agaknya lebih berani dalam menawarkan suku bunga depositonya. Untuk nasabah-nasabah khusus, beberapa bank swasta berani memberi suku bunga deposito amat tinggi [40%]. Bagi nasabah yang memarkir uang di atas Rp100 juta, Bank Danamon menetapkan suku bunga deposito 40% untuk 1 bulan. Bank Arya 37%, Unibank 36%, dan Bank Nusa 35%.

Di tengah jor-joran bunga deposito itu, belakangan juga merebak isu bank bermasalah. Isu itu berawal dari pernyataan Gubernur BI Soedrajad Djiwandono, bulan lalu, yang akan melikuidasi sejumlah bank bermasalah. Bank-bank yang hendak dilikuidasi itu, adalah bank yang bermasalah dan dinilai tidak bisa lagi disembuhkan. Soedrajad tak mau menyebut berapa bank dan bank apa saja yang akan dilikuidasi. Tapi, sebuah sumber menyebutkan, setidaknya ada 46 bank umum swasta kini dalam keadaan darurat dan sedang ditangani oleh Depkeu dan BI.

Sudah menjadi rahasia umum, dari 200 lebih bank di Indonesia saat ini, banyak yang tidak sehat secara fundamental. Bank-bank tersebut selama ini dapat terus hidup dengan mengandalkan pinjaman antarbank. Nah di saat bunga *overnight* mencapai di atas 100% bahkan sempat 200% seperti belakangan ini, ,bank-bank itu menghadapi masalah serius. "Saat ini, kondisi moneter memang sedang tidak mendukung bank-bank jelek beroperasi," tutur pengamat ekonomi Rijanto. Menurutnya, bank-bank dengan suku bunga yang terlampau tinggi. Jika ada bank yang menawarkan suku bunga sampai 40 persen, dapat ditafsirkan bank itu sedang menghadapi problem likuiditas yang berat. Juga pantas dicurigai, bank tersebut sedang bermasalah. Logikanya, bank yang memasang suku bunga tinggi adalah bank yang kekeringan dana.

Suku bunga yang kelewat tinggi, hanyalah salah satu ciri untuk melihat bank itu cukup aman atau tidak. Masih banyak indikator lain. Namun, sebagai orang awam, cukup sulit untuk mendeteksi secara persis mana bank yang aman dan mana yang bermasalah. Memang masih ada tanda-tanda lainnya yang gampang diamati. Misalnya, bila bank tersebut tak mengumumkan laporan keuangan dan neraca rugi labanya di media massa, itu juga suatu indikasi bahwa bank tersebut sedang bermasalah. Sesuai dengan peraturan Bank Indonesia, semua bank umum wajib mengumumkan laporan keuangan dan neraca rugi labanya di media massa, empat kali dalam setahun. Untuk mengetahui, apakah bank itu melakukan kewajibannya, memang harus rajin membaca majalah dan surat kabar. Atau, mengikuti laporan majalah perbankan tentang kinerja bank.

Hati-hati dan melakukan tindakan preventif tentu jauh lebih baik, ketimbang Anda terlanjur menjadi korban bank ambruk. Ingat, betapa susahnya nasabah eks Bank Summa dulu mendapatkan hak-hak kembali begitu bank itu tersungkur dan dilikuidasi pemerintah ■ *PTU*

Sumardi

menjadi pilihan. Deposito berjangka 1 bulan angkanya memang lebih tinggi. Namun, dalam situasi moneter yang masih rawan dengan riak-riak ini, suku bunga deposito 1 bulan biasanya cepat berubah. Dengan kata lain, kalau Anda bermaksud investasi dengan deposito, tanggung sekali keuntungan yang diraih. Sedang deposito berjangka 6 sampai 12 bulan, biasa bertengger di angka ketika situasi moneter normal yaitu berkisar 14-16 persen. Ini pun biasanya bukan pilihan banyak konsumen. Soalnya, keuntungannya, tak begitu menggiurkan.

Namun, hati-hatilah Anda dalam memilih bank. Apalagi, di kalangan perbankan sudah tersiar kabar, saat ini tidak kurang dari 45 bank diperkirakan bermasalah. Konon 45 bank itu sudah memberi kuasa kepada Bank Indonesia untuk mencarikan investor baru. Dari sekitar 230-an seluruh bank umum yang ada, berarti kemungkinan Anda terpilih bank bermasalah mencapai hampir 20 persen. Sebuah propabilitas yang cukup tinggi, tentu.

Karena itu, jangan terlalu tergiur

yang tidak sehat banyak jumlahnya, terutama bila dilihat dari permodalannya. Dari sinilah muncul kecurigaan terhadap bank-bank yang mematok tinggi suku bunga deposito.

Meskipun baru rencana, pengamat ekonomi Rijanto melihat dampak pernyataan Soedradjad itu bisa meresahkan deposan. "Ini bisa mengundang masyarakat mengambil dananya secara besar-besaran," tuturnya.

Rijanto menunjuk pengalaman betapa berbelitnya likuidasi Bank Summa. Selama ini hanya Bank itu yang dinyatakan bangkrut. "Bila kelak banyak bank yang dinyatakan bangkrut, apakah masyarakat tidak panik?" ujar Rijanto. Kalau itu terjadi, menurut Direktur Bank Dunia Perwakilan Indonesia Dennis de Tray, krisis perbankan akan mengarah ke sektor keuangan. "Kebangkrutan di satu bank akan menyulut krisis di bank lain," tuturnya. Soalnya, krisis satu bank, lansung meluluhkan kepercayaan nasabah pada sistem perbankan secara keseluruhan. Dalam kasus Bank Summa, begitu terjadi likuidasi, arus dana yang mengalir ke Singapura meningkat, juga ke cabang-cabang bank asing bonafide di Indonesia.

Rijanto : Bisa membuat deposan panik

Sumardi

Di-samping bakal menimbulkan kepanikan, pengamat ekonomi Rizal Ramli melihat likuidasi akan melemahkan rupiah yang sudah mulai stabil. Pemerintah, katanya, perlu mengadakan konsolidasi agar jumlah bank di Indonesia lebih sedikit. "Tapi tidak bijaksana bila hal itu dilakukan sekarang." katanya. Hingga kini, sejak deregulasi perbankan digulirkan, tercatat 237 bank. Upaya merger diharapkan, selain bisa merampingkan jumlah bank yang ada, juga menekankan efisiensi dunia perbankan.

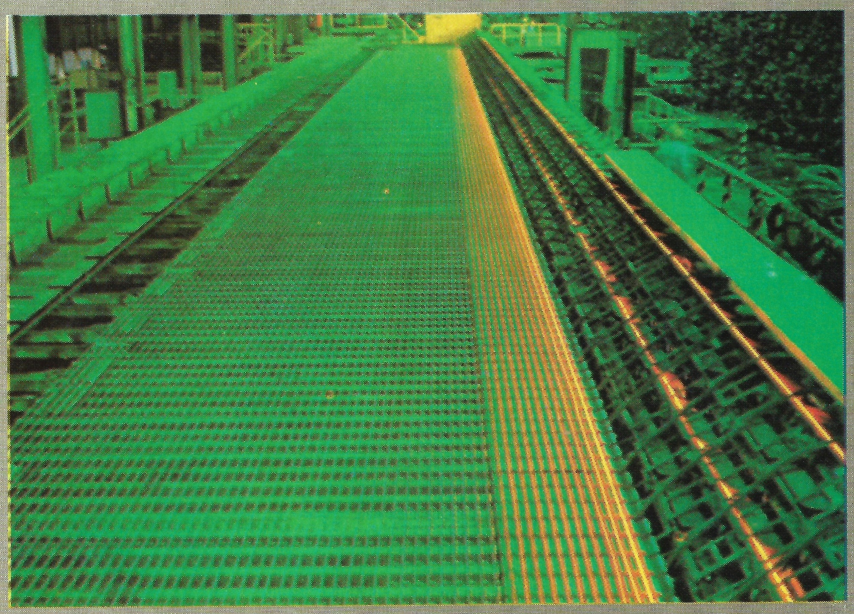
Ancaman likuidasi bank-bank bermasalah ini, tentu merupakan ancaman juga bagi investor pasar uang yang terlanjur mendepositokan uangnya. Bagaimana nasib mereka selanjutnya? Menkeu Mar'ie Muhammad pun menegaskan bila likuidasi bank tak bisa dihindari, kepentingan para deposan, terutama deposan kecil, harus diamankan. Persoalannya memang tidak sederhana. Bila isu bank bermasalah itu terus bergulir, sementara pemerintah kewalahan mengatasinya, tentu deposan akan panik ■ *AA*

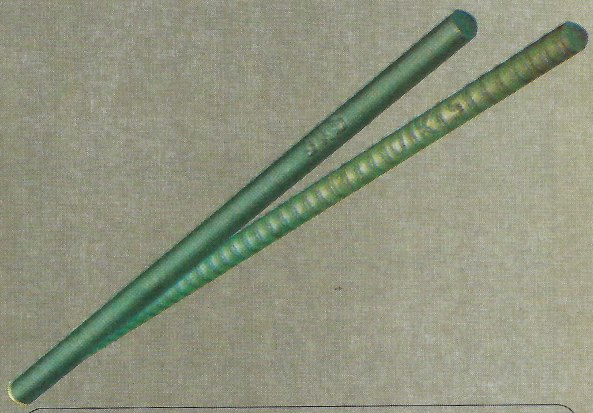
SUKU BUNGA DEPOSITO RUPIAH [%]

No	Nama Bank	1 Bulan	3 Bulan	6 Bulan	12 Bulan
1	BBD	13.50	13.50	14.50	14.50
2	BDN	20.00	20.00	14.00	14.50
3	Bank Exim	13.50	13.50	14.50	14.50
4	BNI	13.00	13.50	14.00	14.50
5	Bapindo	13.50	13.50	14.50	17.50
6	BRI	27.00	25.00	19.00	16.00
7	BTN	23.00	21.00	18.00	16.00
8	Bank Artha Graha	15.00	15.50	15.50	15.50
9	Bank Aspac	17.00	17.50	17.00	16.50
10	Bank Andromeda	15.00	16.00	16.00	15.00
11	Bank Bali	21.00	18.00	16.00	16.00
12	Bank BII	25.00	23.00	21.00	21.00
13	Bank Anrico	33.00	30.00	20.00	19.00
14	Bank Baja Int.	28.00	25.00	22.00	22.00
15	Bank Bukopin	20.00	17.00	16.50	16.00
16	Bank CIC	14.50	15.00	15.00	15.00
17	BCA	13.50	13.50	14.00	14.00
18	Bank Danamon	25.00	23.00	19.00	18.00
19	Bank Duta	14.00	14.00	14.50	14.50
20	Bank Dharmala	26.00	22.00	18.00	17.00
21	Bank Ficorinvest	25.00	23.00	19.00	17.00
22	Bank Harmoni	22.00	25.00	25.00	25.00
23	Unibank	28.00	22.00	20.00	20.00
24	Bank Jaya	20.00	18.00	17.00	16.00
25	Bank Kesawan	24.00	26.00	22.00	20.00
26	Bank Lippo	25.00	20.00	18.00	18.00
27	Bank Mashill	25.00	22.00	16.00	16.00
28	Bank Mayapada	25.00	22.00	16.00	16.50
29	Bank Nusa	25.00	22.00	18.00	18.00
30	Bank Niaga	25.00	22.00	15.00	15.00
31	Bank Panin	15.00	15.50	15.50	16.00
32	Bank Maspion	30.00	28.00	17.00	17.00
33	Bank Pacific	16.00	16.50	16.50	17.00
34	Bank Papan Sejaht.	15.00	15.00	16.00	16.50
35	Bank PSP	25.00	23.00	22.00	20.00
36	Bank RSI	15.50	16.00	16.00	16.50
37	Bank Subentra	18.00	16.00	16.00	16.00
38	Bank Surya	15.00	15.50	16.50	16.50
39	Bank Tamara	25.00	25.00	20.00	17.00
40	Bank Tiara	14.50	14.50	14.50	14.50
41	Bank Universal	20.00	18.00	16.00	16.00
42	Bank Umum Nas.	25.00	25.00	20.00	20.00
43	Bank Uppindo	30.00	25.00	17.00	17.00
44	Bank U. Servitia	15.00	15.50	16.00	16.00
45	Bank Yudha Bhakti	30.00	24.00	17.00	17.00

JKS

QUALITY IS OUR ASSURANCE





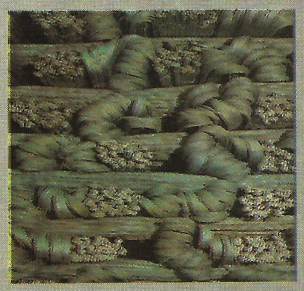
Berbekal pengalaman lebih dari 20 tahun dibidang baja tulangan beton serta ditunjang dengan semangat profesionalisme dan kerja keras oleh segenap manajemen dan karyawan, maka Jakarta Kyoei Steel berhasil menjadi salah satu produsen baja tulangan beton yang memiliki sistem manajemen mutu ISO 9002.

Besi beton dengan marking "JKS" di-produksi sesuai dengan standar spesifikasi negara seperti SNI untuk Indonesia, JIS (Jepang), ASTM (Amerika Serikat), BS (Inggris).

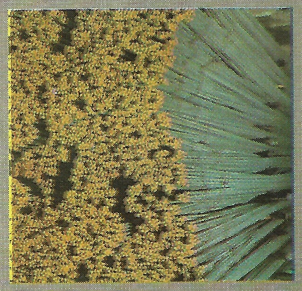
Jakarta Kyoei Steel senantiasa berpegang teguh pada dua komitmen yaitu konsistensi Mutu hasil produksi dan pengiriman tepat waktu serta harga yang bersaing.

PRODUK JAKARTA KYOEI STEEL

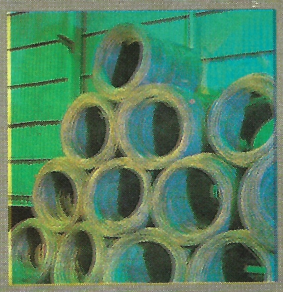
Besi Beton Polos
Ukuran : Ø 6mm- Ø 12mm



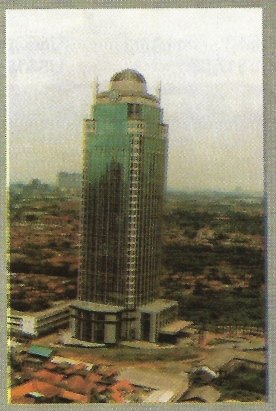
Besi Beton Ulir
Ukuran : Ø 8mm- Ø 13mm



Batang Kawat Baja Gulungan
Ukuran : Ø 5.5mm- Ø 12mm



SEBAGIAN HASIL NYATA PARTISIPASI JAKARTA KYOEI STEEL



Menara Batavia

Mal Puri Indah

Anggana Danamon

PT JAKARTA KYOEI STEEL WORKS LIMITED Tbk

Member of Jakarta Steel Group

Marketing Office : Jl. Raya Bekasi KM 21 - 22, Jakarta 13920, Telepon : (062 - 21) 4602836, Fax : (062 - 21) 4602837
Factory : Jl. Rawa Terate II No.1 Kawasan Industri Pulogadung Jakarta 13930, PO. BOX 1387 Jakarta 13013.
Telepon : (062-21) 4602832 (Hunting), Fax : (062 - 21)4602831

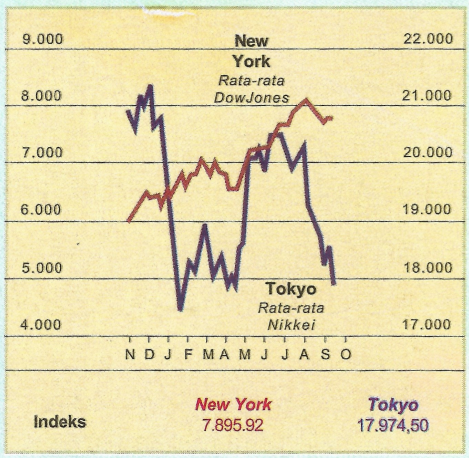
QUALITY ASSURED FIRM ISO 9002 SGS — NATIONAL ACCREDITATION OF CERTIFICATION BODIES

Certificate No 94/4292

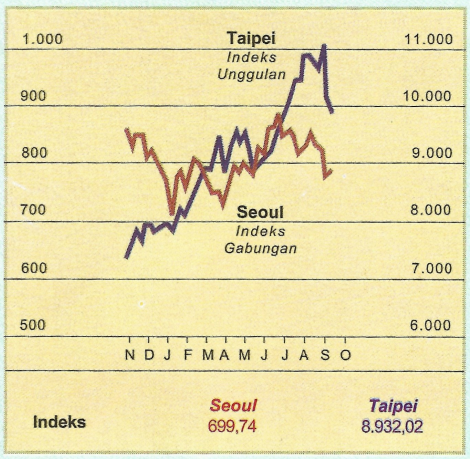
Untuk kebutuhan proyek besar kami dapat menyediakan besi beton dari ukuran Ø 10 mm - Ø 40 mm produksi Jakarta Steel

Pasar Modal
(16 September)

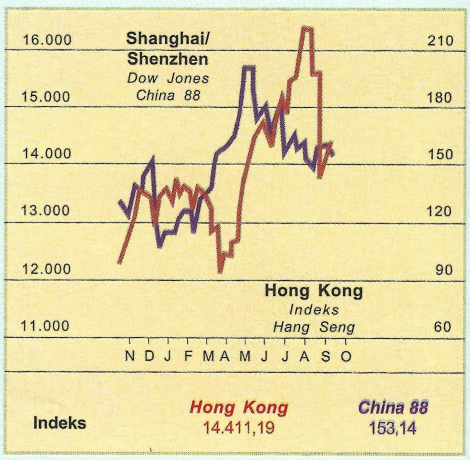
Kuala Lumpur, Jakarta & Manila Terpuruk Hong Kong dan Tokyo Merosot Tajam Wellington dan Karachi Menguat



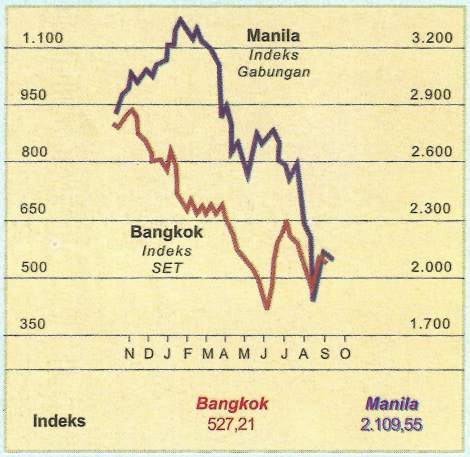
Indeks	New York	Tokyo
	7.895.92	17.974,50



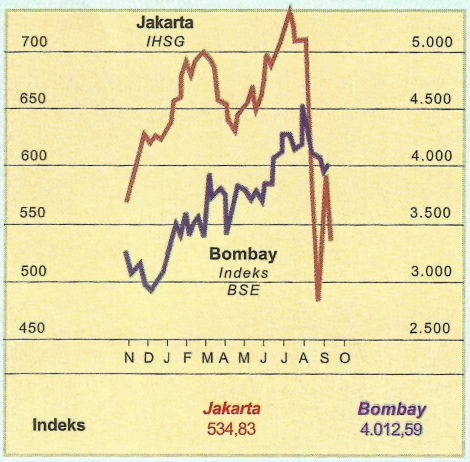
Indeks	Seoul	Taipei
	699,74	8.932,02



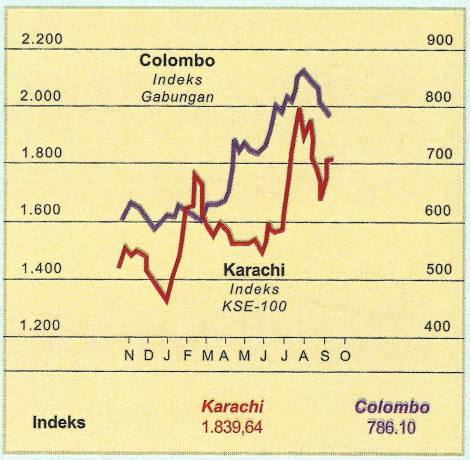
Indeks	Hong Kong	China 88
	14.411,19	153,14



Indeks	Bangkok	Manila
	527,21	2.109,55



Indeks	Jakarta	Bombay
	534,83	4.012,59



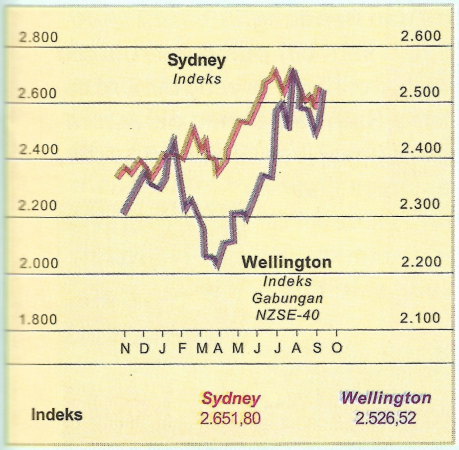
Indeks	Karachi	Colombo
	1.839,64	786.10

Indikator Ekonomi Beberapa Negara Asia

	Australia	China	Hong Kong	India	Indonesia
Pertumbuhan Ekonomi % (real) (1)					
1996	3,9	10,5	4,7(4)	5,9(4)	7.5
1997 (prediksi)	2,7	11,0	5,5(4)	6,4(4)	8,0
Cadangan luar negeri (5)					
Terakhir	US$14,24b(Mei)	US$122,83b (Jun)	US$67,62b (Jun)	US$25,70b (Jun)	US$20.34b (Jun)
Awal tahun	US$11,19b	US$88,61b	US$57,31	US$17,96b	US$15,58b
Neraca Perdagangan (total)					
3 bulan terakhir	-US$0,08b (Feb-Apr)	+US$10,54b (Mei-Jul)	-US$5,71b (Mei-Jul)	-US$1,02b (Mar-Mei)	+US$2,42b(8)(Apr-
3 bulan sebelumnya	-US$0.38b	+US$8,64b	-US$6,91b	-US$2,21b	+US$1,178b
Awal tahun	-US$026b	+US$2,6b	-US$4,31b	-US$0,72b	+US$0,77b
Ekspor (6)					
3 bulan terakhir	US$15,70b	US$46,11b	US$47,78b	US$8,68b	US$13,12b (8)
% perubahan 3 bulan sebelumnya	+3,2	+19,2	+18,1	+5,3	+6,2
% perubahan awal tahun	+5,2	+25,1	+3,9	-2,9	+7,3
Impor (7)					
3 bulan terakhir	US$15,78b	US$35,57b	US$53,49b	US$9,70b	US$10,70b (8)
% perubahan 3 bulan sebelumnya	+1,2	+18,4	+12,9	-7,2	+1,2
% perubahan awal tahun	+3,9	+3,9	+6,4	+0,5	-6,6
Consumer Prices					
Patokan	Jul 89-Jun 90=100	Jul 1996=100	Okt 94-Sept 94=100(2)	1982=100	Apr 88-Mar 89=10
Rata-rata perubahan indeks	120,5 (Jan-Mar)	102,7(11) (Jul)	114,0 (Mei-Jul)	353,7 (Apr-Jun)	195,0 (Mei-Jul)
% perubahan 3 bulan sebelumnya	+0,2	n.a	+1,3	+1,0	+0,6
% perubahan dari awal tahun	+1,3	+2,7	+5,9	+7,7	+5,1
Uang beredar (3)	A$317,99b(9)(Apr)	Rmb 8.281,15b (Apr-Jun)	HK$1.704,57b (Jul)	Rs 7,20t(9) (Mei)	Rps 312,84t (Jun)
% perubahan bulan sebelumnya	+1,5	+3,9(10)	+1,7	+1,2	+3,0
% perubahan awal tahun	+10,2	+19,1	+25,0	+16,4	+25,4

(1) Prediksi GDP Pemerintah (Di China GNP) (2) Indeks A Harga Konsumen (3) M2 atau mata uang plus simpanan bank (4) Fiskal tahunan (5) IMF mendefinisikan, untuk

Komoditi



Sumber : *FEER*, September 25

Harga Jual Hingga 15 September		Baru	Awal Minggu	3 Bulan lalu	Tahun Lalu
Emas	London (2)	323,20	321,15	340,90	382,65
Tembaga	New York (3)				
Indeks Hingga (Sept.)		94,00	97,75	120,60	88,05
Indeks Des.		95,40			
Alumunium	London (7)				
Indeks Hingga (Sept.)		1.611,50	1.604,00	1.567,00	1.406,50
Timah	Kuala Lumpur (1)	15,80	15,57	13,86	15,00
Karet	Kuala Lumpur (8)				
Indeks Hingga (Okt.)		257,00	263,50	283,00	3.800,00
Indeks Des.		257,00			
Goni	Dhaka (11)	2.400,00	2.400,00	2.850,00	3.800,00
Gula	New York (3)				
Indeks Hingga (Okt.)		11,49	11,54	11,42	11,64
Indeks Mar.		12,09			
Lada	Singapura (9)				
Sarawak Asta blk 100%		750,00	755,00	502,50	365,00
Terigu/Gandum	Chicago (5)				
Indeks Hingga (Sept.)		358,40	372,20	352,40	429,00
Indeks Des.		374,60			
Beras	Bangkok (7)				
5% white fob		300,00	300,00	350,00	360,00
Kacang Kedelai	Chicago (5)				
Indeks Hingga (Sept.)		722,00	709,40	854,40	828,40
Indeks Nov.		631,20			
Coklat	New York (7)				
Indeks Hingga (Sept.)		1.624,00	1.655,00	1.592,00	1.368,00
Indeks Des.		1.640,00			
Kopi	New York (7)				
Indeks Hingga (Sept.)		188,25	208,90	195,70	115,25
Indeks Des.		172,35			
Minyak Tanah					
Sumatran light	Tokyo (10)	17,70	17,30	17,45	19,30
Brent	London (10)	18,21	18,29	17,61	21,98

(1) M$ per kg (2) US$ / oz (3) US¢ / lb (4) M¢ / tonne (5) US¢ / 60 lb bushel (6) US¢ / 56 lb bushel (7) US$ per ton (8) Int 1RSS M¢ per kg (9) S$ per 100 kg (10) US$ per barrel (11) BWD Grade, BJA, Taka per bal

Sumber : *Dow Jones, International Jute Organisation/ FEER, September 25*

Jepang	Malaysia	Filipina	Singapura	Korea Selatan	Taiwan	Thailand
3,0(4)	8,2	5,4	6,2	6,8	5,7	6,7
1,9(4)	8,2	5,5	7,0	6,4	6,0	6,6
US$221,13b (Jun)	US$26,13b (Feb)	US$10,17b (Apr)	US$80,43b (May)	US$34,70b (Jun)	US$90,01b(may)	US$31,36b (Jun)
US$208,98b	US$23,06b	US$7,54b	US$71,67b	US$36,53b	US$84,76b	US$38,79b
+US$21,44b(Mei-Jul)	-US$1,89b (Apr-Jun)	-US$2,60b (Feb-Apr)	-US$1,43b (Apr-Jun)	-US$1,32b (Mei-Jul)	+US$1,94b(Mar-Mei)	US$2,40b(Mei-Jul)
+US$18,42b	+US$0,81b	-US$2,84b	-US$2,14b	-5,35b	+US$3,44b	-US$3,25b
+US$13,52b	+US$0,21b	-US$3,15b	-US$1,78b	-US$4,73b	+US$3,52b	-US$3,36b
US$106,38b	US$19,66b	US$5,90b	US$32,07b	US$35,84b	US$30,66b	US$14,00b
-3,4	-0,3	+8,6	+8,2	+11,6	+8,0	+1,3
+14,9	-0,2	+23,9	+4,1	+8,8	+7,0	+0,8
US$84,94b	US$21,55b	US$8,49b	US$33,50b	US$37,16b	US$28,72b	US$16,40b
-5,9	+13,9	+2,7	+5,4	-0,8	+15,1	-3,9
+5,9	+10,6	+7,5	+2,7	-1,4	+14,2	-4,9
1995=100	1994=100	1988=100	Okt 92-Sept 93=100	1995=100	1991=100	1990=100
102,3 (Apr-Jun)	109,6 (Mei-Jul)	236,0 (Mar-Mei)	108,6 (Apr-Jun)	109,1 (Mei-Jul)	120,5(Apr-Jun)	139,3 (Mei-Jul)
+2,1	+0,2	+1,4	+0,5	+0,7	+0,7	+1,0
+2,0	+2,3	+4,5	+1,7	+3,5	+1,0	+4,5
V570,71(Jun)	M$260,4b (Jun)	P901,79b(9)(Mar)	S$118,91b (Mei)	Won 189,42t (Jul)	NT$14,42t (Jun)	Baht 4.127,9b (Jul)
+0,2	+3,3	+2,0	+0,6	+0,7	+1,2	+1,8
+2,8	+21,3	+17,2	+11,3	18,7	+7,4	+16,7

minus emas (6) fob (7) cif (8) termasuk minyak (9) M3 (10) % perubahan dalam 3 bulan (11) satu bulan, Sumber: *FEER*, September 25

Harga Murah, Barang Bermutu, Tempat Juga Oke

Harga Murah tapi bermutu, itulah salah satu kelebihan belanja di pusat perkulakan. Tempatnya pun cukup nyaman.

Kalau ada barang berharga murah, so pasti diserbu orang. Kini orang tidak malu lagi belanja dengan harga murah. Buktinya setiap ada pusat perbelanjaan yang menggelar diskon, pasti diserbu konsumen. Tapi meski harga obral, diskon atau *sale*, kualitas barang harus tetap jadi perhatian.

Ini juga berlaku bagi barang kebutuhan rumah tangga atau kebutuhan harian. Seperti susu, minyak goreng, buah dan sayur. Tempat-tempat yang menawarkan harga lebih murah, pastilah jadi tempat tujuan belanja. Apalagi bila ditambah dengan barang yang berkualitas dan suasana belanja yang nyaman. Harga murah yang diberikan pun bukan karena diskon atau obral. Tempat belanja yang berani menawarkan segalanya itu adalah pusat perkulakan.

Saat ini di Jakarta dan sekitarnya sudah ada empat pusat perkulakan, yaitu Makro, Goro, Alfa Super (AS) dan yang terbaru adalah PriceSmart (PS). Degan jumlah gerai (*outlet*) yang sudah dibuka oleh Makro (6), Goro (2), AS dan PS masing-masing satu gerai. Bahkan, kecuali PS, mereka pun sudah menjejakkan kakinya di beberapa kota lainnya. Seperti Surabaya, Yogyakarta dan Bandung.

Salah satu ciri pusat perkulakan ini adalah areal belanja yang dimiliki sangat luas. Rata-rata setiap gerai (*outlet*) mempunyai luas sebesar 5 hektar, termasuk areal parkirnya. Kecuali PS yang baru mempunyai luas satu hek-

Goro: Bisa menawar

Sumardi

tar. Karena itu tidaklah heran, bila banyak pusat perkulakan yang membuka gerainya di daerah pinggir kota. Seperti Makro yang mengambil lokasi di Pasar Rebo, Kelapa Gading, dan Tangerang. Meski memang masih mudah dicapai, karena umumnya dekat jalan tol.

Satu-satunya pusat perkulakan yang membuka gerainya di pusat kota hanya PS. Tepatnya yaitu di Kawasan Niaga Terpadu Sudirman (KNTS). "Kami ingin mendekati target pasar PS, yaitu segmen kelas menengah atas yang ada di perkantoran sepanjang Jl. Sudirman-Thamrin dan sekitarnya," kata Rudy Suwandi, Manajer Pemasaran PS.

Sumardi

PriceSmart: Parfum pun ada

Kelebihan yang ditawarkan pusat perkulakan ini memang harga yang lebih murah daripada harga di eceran. Seperti kata Joko Susanto, Presiden Direktur PT Alfa Realtindo pemilik Alfa Super. Akunya, "Saya berani mengatakan harga barang di AS memang super murah. Harga itu sudah termasuk ppn." Bahkan Makro mempunyai motto : memberikan harga terendah di kota dimana Makro berada.

Semua mengaku yang paling murah, tapi cukup sulit menentukan pusat perkulakan mana yang lebih murah. Karena harga yang ditawarkan sangat bervariasi. Ambil contoh harga susu bubuk Bendera instant 1800 gr di Makro seharga Rp. 26.125, sementara di Goro seharga Rp. 26.237. Tapi untuk susu bubuk Bendera 2000 gram, harga di Goro lebih murah Rp. 13 daripada harga di Makro. Atau misalnya apel merah import di Makro seharga Rp. 3.650/kg, sedangkan di PriceSmart dijual dengan harga Rp. 4.500/kg. Jadi bisa saja, barang X di perkulakan A lebih murah daripada di perkulakan B. Tetapi untuk barang Y di perkulakan A lebih mahal daripada di perkulakan C.

Selain harganya murah, jenis barang yang ditawarkan juga sangat beragam. Bayangkan saja jenis barang yang dijual di Makro ada 14.000 jenis. Yang paling banyak adalah Goro, yaitu 30.000 jenis. Hanya PS yang hanya menjual 4.000 jenis. Jenis itu mulai dari kebutuhan dapur, kamar mandi sampai barang elektronik. Bahkan Makro juga menjual busana kasual dan pakaian dalam.

Di PS, meski masih lebih sedikit jenis barang yang dijual, tapi juga dijual jam tangan dan kaca mata merek Guess serta parfum produk terbaru dari Bennetton 'Hot and Cool'. Sedikit berbedanya PS--perkulakan waralaba dari Amerika--ini karena pangsa pasar yang ingin ditarik adalah kelas menengah ke atas. Jadi selain jenis barangnya relatif sedikit, merek

PERBANDINGAN HARGA

JENIS BARANG	HARGA MAKRO	HARGA GORO	HARGA PRICESMART
Susu Bubuk			
Bendera instant 1800 gr	26.125	26.237	26.150
Bendera 2000 gr	25.786	25.773	25.800
Dancow instant 1800 gr	25.773	25.774	26.000
Minyak Goreng			
Filma 2 lt	4.620	5.116	5.050
Barco 2 lt	5.361	4.663	4.800
Buah Import (per kg)			
Apel USA / Red Delicious	3.650	4.450	4.500
Jeruk Sunkist Neval Aus	5.000	5.000	5.500
Daging (per kg)			
Inside import	12.950	12.200	-
Makanan Kecil :			
Loacker 250 gr	5.892	5.853	5.875
Toblerone 3x100gr	11.836	12.285	11.900

Sumber : *survei MPI*

Sumardi

Banyak Pilihan: Harga Bersaing

pun terbatas. Umpamanya televisi, hanya merek yang sudah punya *brand*, seperti Sony, begitu penjelasan Rudy.

Sistem yang dipakai di perkulakan ini juga mengikuti sistem belanja modern. Yaitu menawarkan kecepatan dan efisiensi pelayanan. Dalam memilih barang Anda tidak perlu bingung, karena di setiap ujung rak, dicantumkan jenis/klasifikasi barang. Anda juga tidak perlu repot tawar menawar harga. Anda tinggal lihat saja harga yang dicantumkan di papan penunjuk harga. Tapi kalau Anda masih mau tawar menawar datang saja ke Goro. Perkulakan ini punya bagian di mana Anda masih bisa belanja ala pasar tradisional. Tapi produk yang dijualnya terbatas, seperti sayuran, buah lokal dan bumbu dapur.

Agar tidak tergiur dengan harga yang murah, milikilah daftar belanja. Dengan daftar tersebut, Anda bisa membeli sesuai dengan jenis dan jumlah yang memang dibutuhkan. Lalu, perhatikan benar harga yang tertera di papan penunjuk. Bisa saja harga yang tercantum masih harus ditambah ppn. Yang apabila dijumlahkan, harganya tidak banyak berbeda dengan harga di pasar eceran.

Salah satu ciri belanja di perkulakan adalah barang yang dibeli harus dalam jumlah banyak. Jarang sekali barang yang dijual satuan, kalaupun ada isinya minimal dua. Contohnya mentega Palmboom 250 gr, yang harus dibeli per pak berisi empat kap. Atau kue Good Time 55 gr yang dijual per pak berisi 10 bungkus. Dan seperti di Makro, terkadang memberi penawaran, beli banyak harga lebih murah. Misalkan, minyak goreng Filma isi 2 liter, bila dibeli per karton @ 6 botol, dihargai Rp. 4.300 per botol. Sementara itu bila Anda beli satuan harganya Rp. 4.450 per botol.

Goro punya bagian di mana Anda bisa tawar menawar ala pasar tradisional.

Belanja di pusat perkulakan ini memang menarik. Tetapi sebelum bisa belanja dengan murah, Anda harus menjadi anggota pusat perkulakan itu dulu. Sebenarnya sesuai konsep perkulakan, pembelinya adalah bukan pengguna akhir (*enduser*). Konsumennya adalah para pedagang atau perusahaan yang memang membutuhkan barang dalam jumlah banyak. Jadi selain identitas diri, diperlukan juga identitas perusahaan. Tetapi akhir-akhir ini--mungkin untuk lebih menarik lebih banyak konsumen--syarat keanggotaan diperlunak. Seperti di Makro, yang diperlukan saat ini hanya identitas diri saja.

Setelah menjadi anggota, tentunya Anda pun harus membayar iuran tahunan. Setiap perkulakan mempunyai besaran iuran yang berbeda. Seperti Makro, menetapkan Rp. 25.000/tahun untuk kartu utama dan Rp. 10.000/tahun untuk kartu tambahan. Untuk kartu utama AS menarik Rp. 15.000/tahun, dan Rp. 5.000/tahun untuk kartu tambahan. Yang paling mahal adalah PS, yang menetapkan Rp. 80.000/tahun untuk 2 kartu. Sementara itu, hingga kini Goro belum menarik iuran keanggotaan.

Harga murah memang bisa memancing orang untuk belanja banyak. Bahkan bisa jadi barang yang tidak dibutuhkan ikut dibeli, karena melihat harganya yang murah. Untuk itu, Anda perlu hati-hati, agar tidak mudah tergiur. Belanjalah dengan bijak, begitu kata para ahli ■

Agar Terjamin dan Sesuai Kebutuhan

Belanja barang elektronik hiburan bisa di mana saja. Tapi karena harganya cukup tinggi, pemilihan harus dilakukan dengan cermat.

Produk-produk elektronik hiburan mudah didapat. Pertokoan di kawasan pemukiman juga banyak yang menjual barang-barang ini. Namun biasanya yang tersedia di toko-toko itu terbatas dan bermerk tidak jelas. Kalaupun ada merk yang terjamin, harganya lebih mahal dari yang dijual di toko-toko besar. Kalau merknya tidak jelas, maka tidak ada jaminan ke mana membawanya untuk perbaikan setelah penjualan (*after sales service*).

Di Jakarta dan kota-kota besar lainnya sering diadakan pameran audio video. Saat itulah kesempatan yang baik untuk sekadar melihat-lihat dan mempelajari perkembangan bidang audio video. Setelah melihat dan bisa menentukan pilihan, pameran juga waktu yang tepat untuk membeli, biasanya selama pameran ada diskon khusus.

Di luar pameran, Anda bisa berburu barang elektronik di pusat penjualannya. Di Jakarta, kawasan Glodok adalah pusatnya, meliputi Harco, Glodok Plaza dan Glodok Electronic City. Variasinya banyak dan harga lebih murah. Yang harus diperhatikan adalah bahwa harganya bisa ditawar, sehingga ada baiknya Anda tahu dulu harga di toko yang menawarkan harga pas, sehingga Anda tahu harus menawar berapa. (Lihat tabel I)

Kalau malas menawar harga, pusat perkulakan juga menjual barang elektronik tertentu. Harganya pas dan merknya terjamin. Menurut catatan *Properti Indonesia*, Goro dan Makro menjual tipe-tipe terbaru dari merk tertentu dengah harga yang tidak terpaut terlalu jauh.

Tabel I
SISTEM PAKET PRAKTIS DAN PERBANDINGAN HARGA DI BERBAGAI TOKO

PRODUK	MERK	TIPE	HARGA GORO	HARGA MAKRO	HARGA GLODOK
			(masih bisa ditawar)		
TV 14"	Sharp	C-14L2B	579.480	561.000	618.000
	Sony	G14PI/7	632.500	625.900	635.000
	Toshiba	14 PN	568.700	634.040	713.500
TV 21"	Toshiba	5155DE	1.315.500	-	1.300.000
	Sony	KV5168PFI	1.191.218	1.195.920	1.200.000
	Sharp	51Q500	1.174.470	-	1.180.000
Compo (VCD)	Aiwa	NSX-K950	1.760.000	1.736.790	1.778.600
	Sharp	CD-VIIIX	1.259.500	1.448.315	1.500.000
	Sony	LBT-V4800	1.853.500	1.933.580	1.900.000

Untuk barang yang bernilai tinggi dan harganya mahal ini, sebaiknya Anda tidak salah pilih. Sesuaikan dengan luas rumah Anda, dan siapa orang yang bisa menikmatinya, atau berapa banyak waktu Anda di rumah untuk mendengarkan musik dan menonton televisi.

Kualitasnya pun bisa dibuat maksimal dengan menyesuaikan dengan akustik ruangan di rumah Anda. Selain itu ada strategi khusus untuk mendapatkan kualitas yang baik.

Revolusi home entertainment dikemudikan oleh 2 teknologi, yang membuat tontonan jadi mirip di bioskop yaitu gambar yang tajam serta suaranya yang merata (*surround*).

Televisi: Di Pertokoan Kecilpun Tersedia

Produk elektronik *home entertainment* menawarkan barang yang bisa difungsikan untuk dua keperluan di atas hanya dalam satu alat. Namun sulit untuk mengukur standar surround yang memuaskan berdasarkan kepercayaan penawaran itu. Demi kepuasan pribadi, sebenarnya Anda bisa mengatur perangkat tersebut menjadi home entertainment yang memuaskan. Namun untuk itu paling tidak Anda harus mengetahui sejarah singkat perkembangan audio visual.

Dulu sistem suara yang ada bersifat mono, yaitu sumber suara direkam dari satu *microphone* dan didengarkan melalui sebuah *speaker.* Lalu ditemukan teknologi stereo, dengan dua microphone dan dua speaker. Kemudian speakernya ditambah dua di depan pendengar dan dua di belakang, dengan *microphone* yang banyak saat merekam. Itulah yang menghasilkan suara *surround.* Dengan mempraktekkan cara menghasilkan suara surround seperti ketika pertama kali ditemukan, maka Anda akan mendapatkan surround yang sesungguhnya.

Untuk itu yang diperlukan adalah peralatan terpisah antara produk penghasil gambar (pesawat televisi/ layar), sumber gambarnya (LD/ VCD), dan sistem tata suara (amplifier, speaker).

Tentang sumber gambar, sekarang ini alat yang menguasai kemampuan menghasilkan gambar paling tajam dan suara paling surround adalah DVD (digital versatile disc). Bentuknya memang sama dengan piringan CD biasa. Namun kemampuan kinerjanya 7 kali lebih baik daripada CD.

Sedang sumber gambar lain kini didukung oleh majunya pasar persewaan dan penjualan LD dan CD, yang sudah dipenuhi oleh film-film baru, sebenarnya tontonan itu bisa dipindahkan ke dalam rumah. Tinggal lagi memadukannya dengan komponen elektronik temuan teknologi baru.

Multiscan projector adalah perangkat baru yang merupakan perpaduan sistem tabung pada televisi dan proyektor, yang mampu mengatasi pembesaran layar televisi hingga 300 inci. Dengan memisahkan sistem tabung tersendiri maka komponen lainnya harus terpisah juga.

Sebuah pesawat televisi mengandung kerja berbagai komponen yaitu tabung, layar, suara, dan tunner. Adanya teknologi baru justru *mempreteli* komponen-komponen itu menjadi terpisah, yang kalau difungsikan ber-

Multiscan Projector : Layar bisa diperbesar hingga 300 kali

Mita D.S.

Mita D.S.

Satu model Home Theatre: Tak perlu ke bioskop

sama akan menghasilkan kenikmatan tunggal.

Kalau sudah menggunakan multiscan projector, tentunya diperlukan lagi berbagai komponen penunjangnya agar semua ini bisa dinikmati. Komponen berikutnya adalah layar. "Sebenarnya dari proyektor bisa saja langsung dipantulkan ke dinding berwarna putih. Ini sudah akan terlihat gambarnya. Tetapi untuk mendukung kualitas yang baik tentu diperlukan layar khusus yang bisa dibentangkan sampai 7 meter," ungkap Wibisana, salah seorang penjual produk ini.

Menggunakan alat terpisah ini memang akan menghasilkan kualitas yang prima, namun sistem ini sudah pasti meninggalkan kebiasaan ringkas dan praktis. Selain itu sudah pasti harganya jadi jauh lebih mahal. Namun demi kepuasan dalam mendapatkan kualitas gambar yang lebar dan tajam, serta kualitas suara yang jernih dan "nendang".

Sistem dengan proyektor terpisah ini memang belum banyak masuk ke rumah-rumah. Bukan cuma karena ukurannya yang jauh melebihi televisi, tetapi juga karena harganya mahal.

Menikmati multiscan projector dengan layarnya dan sistem tata suara yang terpisah bisa dilakukan dalam ruangan berukuran 4 x 5 meter. Namun jelas tidak mungkin sebuah rumah tipe kecil memiliki peralatan ini. Harganya saja mencapai puluhan hingga lebih dari seratus juta rupiah untuk satu set peralatan itu. Wibisana menyebut angka 30 hingga 100 juta rupiah untuk satu set peralatan. Ia bahkan menyebut, ada yang harga-Rp100 juta lebih.

Variasi harga ini dimungkinkan karena adanya berbagai jenis peralatan yang ada di pasaran dengan harga beragam. Sebut saja sebuah projector yang jenisnya macam-macam. Harganya mulai dari 13 juta sampai 125 juta. Audio sistem pun bermacam-macam, dari 15 sampai 100 juta. Sedangkan layar ada 3 jenis, yaitu jenis standar biasa, terbuat dari glaswiden, ada lagi layar akrilik. Harganya pun berkisar antara belasan hingga puluhan juta rupiah. Ini terbagi lagi, ada yang sistem elektronik menggunakan remote, ada pula yang manual sehingga kalau mau menggulung atau merentangkannya, harus maju ke dekat layar tersebut.

Di pasaran, ada banyak merk produk untuk keperluan sistem audio video di rumah Anda. Biasanya tiap merk unggul pada satu produk saja. Dengan demikian untuk menghasilkan kualitas yang prima, bisa saja Anda memadukan berbagai merk untuk satu set peralatan audio video Anda (Lihat tabel II) ■ *TJ*

Tabel II
SISTEM PAKET TERPISAH, CONTOH PERPADUAN BERBAGAI MERK

TIPE	JENIS	MERK	TIPE	HARTA (DOLAR AS)	JUMLAH HARGA (DOLAR AS)
I	DVD Player	Panasonic	A300	700	
	VCR	Sanyo	VHR-777	400	
	VLD	Kenwood	K999	2.400	
	Speaker	Kenwood		500	4.000
II	TV 61"	Toshiba	+projector	5.000	
	DVD/LD/CD	Pioneer	DVL-9	1.000	
	VCR	Panasonic	NV-HD625	600	
	Tape deck	Teac	W-850R	200	
	Amplifier	Onkyo	TX-DS939	2.300	
	Speaker	Atlantic	Technologi System	2.850	11.950
III	Proyektor	Panasonic	M108360	11.400	
	Layar	OS Ves	silver	1.400	
	DVD/LD/CD	Pioneer	DVL-9	1.000	
	VCR	Panasonic	NV-HD625	600	
	Tape deck	Teac	W-850R	200	
	Amplifier	Lexicon	DC-1AV	3.800	
	Speaker	Genelec	1030	4.700	23.100

Sumber: *Time Money/September 1997*

Cerewetlah Sebelum Apes

Banyak produk asuransi kerugian yang ditawarkan. Waspadalah, jangan sampai terjebak *gimmick* pemasaran.

Sudah jatuh tertimpa tangga, digigit anjing lagi. Itulah mungkin gambaran orang yang tidak bisa mengklaim pertanggungan asuransinya. Sebab, sedikitnya ia mengalami tiga keapesan. Pertama, apes terkena musibah. Kedua, telah keluar uang untuk membayar premi. Ketiga, apes karena asuransinya tidak bisa diklaim.

Salah satu penyebab terjadinya kesialan di atas, menurut Direktur Operasi PT Asuransi Jasindo Mustafa Ashari, karena konsumen telah termakan *gimmick* pemasaran yang digelar perusahaan asuransi. Dengan iklan yang dibuat semanis mungkin, konsumen seolah-olah hanya mengetahui kelebihan-kelebihan dari produk yang ditawarkan. Sedangkan "kepahitannya", entah apakah konsumen mengetahui atau tidak.

Memang strategi itu sah-sah saja dilakukan, karena demikianlah laiknya persaingan dalam dunia bisnis. Tetapi hal demikian tidaklah cukup, karena konsumen pun membutuhkan informasi yang lengkap tentang *performance* perusahaan asuransi itu sendiri. Misalnya, Mustafa mencontohkan, bagaimana profil perusahaan itu, sejauh mana kemampuannya untuk membayar klaim, dan informasi lainnya yang bisa membuat imej perusahaan itu memang layak untuk dijadikan penanggung. "Patut diketahui, sehat atau tidaknya sebuah perusahaan asuransi terletak dari kemampuannya membayar klaim," tandas Kepala Bagian Umum PT Arthagraha General Insurance Herry Juswanto.

Kondisi di atas, lanjut Mustafa, sangatlah berbeda dengan di luar negeri. Di sana, iklan asuransi justru cenderung lebih menonjolkan informasi tentang *performance* perusahaan, daripada kelebihan-kelebihan produknya. Mengapa? Karena asuransi adalah bisnis janji. "Orang sana tak mau membeli polis dari suatu perusahaan, bila kemampuan untuk membayar klaimnya saja masih diragukan," tandas Mustafa.

Tatan Rustandi

Musibah: terjadi kapan saja

Kalau demikian, hal-hal apa saja yang harus diperhatikan bila kita akan membeli polis? Mustafa memaparkan tiga langkah aman bila Anda akan membeli polis asuransi kerugian. Langkah pertama, lihatlah sejauh mana kesanggupan perusahaan asuransi tersebut untuk membayar klaim. Langkah ini memang dapat dikatakan gampang-gampang susah. Karena jarang sekali setiap perusahaan asuransi mau membedah "isi perutnya". Bila demikian, Anda bisa bersikap cerewet. Caranya, tanyakanlah tentang reputasinya —dalam nilai kuantitatif— ketika membayar klaim, berapa neraca rugi-laba terakhir, berapa besar *equity* dan kewajiban klaimnya, dan siapa saja yang menjadi rekanan reasuransinya. Dalam hal ini, biarlah Anda disebut sebagai "Si Cerewet" daripada kelak Anda hanya gigit jari.

Langkah kedua, pelayanan ketika proses penutupan asuransi dan pengajuan klaim. Perhatikanlah, apakah pelayanannya itu relatif cepat, tepat, dan sesuai dengan kebutuhan Anda. Selain itu, waspadalah terhadap fasilitas tambahan yang ditawarkan. Biasanya, hal itu di luar standar pelayanan asuransi kerugian pada umumnya. Bisa jadi, fasilitas tadi hanyalah pemanis belaka. Karena dalam praktiknya, dibutuhkan persyaratan-persyaratan tertentu untuk mendapatkannya. Dengan demikian, alangkah bijaksananya bila Anda tanyakan kembali dengan teliti perihal fasilitas-fasilitas tambahan tersebut.

Langkah ketiga, barulah Anda menginjak kepada harga dan produk yang ditawarkan. Langkah ini sengaja ditempatkan di akhir, karena pada umumnya produk-produk asuransi

BEBERAPA PRODUK UNGGULAN, KONDISI DAN PREMI PERUSAHAAN ASURANSI

NO	PERUSAHAAN	PRODUK UMUM	PRODUK UNGGULAN	KONDISI	PREMI
1	**PT Arthagraha General Insurance**	Kebakaran, kendaraan bermotor, angkutan, aneka	Kendaraan Bermotor	Comprehensive Total lossonly	3 % 1 %
2	**PT Asuransi Sinar Mas**	Kebakaran, CAR & EAR; rangka kapal, Engineering,	Simas Mobil	Comprehensive Total Loss Only SRRC Only	1,95% 0,85% 0,5%
3	**PT Asuransi Balicitra**	Kebakaran, kendaraan bermotor, pengangkutan, engineering, CAR & EAR	Baligriya Citra Asuransi Mobil	Kebakaran, huru hara, biaya pembersihan Comprehensive Total Loss Only	0,28% 3 % 1%
4	**PT Asuransi Jasa Indonesia**	Kebakaran, kendaraan bermotor, penerbangan, rangka kapal, engineering, aneka	Karisma Aktif	Kebakaran, huru hara, pencurian, kecelakaan diri, bantuan sewa rumah, Comprehensive Total Loss Only	0,06 % 0,06275 % - 0,075 % 2,3% 0,85%
5	**PT Lippo General Insurance**	Kebakaran, kendaraan bermotor, pengangkutan, rangka kapal, CAR & EAR, engineering, kesehatan, aneka	Kendaraan Bermotor	Comprehensive	2,85 %
6	**PT Asuransi Allianz Utama Indonesia**	Kebakaran, kendaraan bermotor, pengangkutan, engineering, CAR & EAR, aneka	Kebakar Kebakaran	kebakaran, huru-hara Banjir Comprehensive TLO	0,06 % 3 % 1 %
7	**PT Asuransi Astra Buana**	Kebakaran, kecelakaan diri, rangka kapal, uang, gangguan usaha, pengobatan, pengangkutan	Garda Oto	Comprehensive Total Loss Only	3 % 1,5 %
8	**PT Asuransi General Accident**	Kebakaran, kendaraan bermotor	Kendaraan Bermotor Kebakaran	Comprehensive TLO Kebakaran	2,4 % - 3,5 % 1 % (0,06 % - 0,09 %)
9	**PT Zurich Insurance**	Kebakaran, kendaraan bermotor, pengangkutan, engineering, aneka	House holder Insurance	Isi rumah, Kebakaran, Huru-hara	1 %
10	**PT Tugu Pratama Indonesia**	Marine hull, marine cargo, aviation, minyak & gas, kebakaran, engineering	Tailor Made Policy	Permintaan khusus dari nasabah di bidang miyak & gas	Tergantung dari luas jaminan

Catatan : *SRCC: Strike, Riot, Civil Commotion*

kerugian hampir sama antarperusahaan. Ada pun bila berbeda, biasanya terbatas pada produk unggulan yang dikeluarkan setiap perusahaan. Mengapa? Karena produk ini merupakan pengembangan lebih lanjut dari produk asuransi kerugian yang telah umum. Sebagai contoh, Simas Mobilnya PT Asuransi Sinar Mas, Garda Oto-nya PT Asuransi Astra Buana, dan Citra Asuransi Mobil yang dikeluarkan PT Asuransi Balicitra. Ketiga produk unggulan itu tak lain merupakan kemasan baru dari asuransi kendaraan bermotor. Begitu pula dengan paket Karisma-nya PT Asuransi Jasindo, dan Baligriya dari PT Asuransi Balicitra. Itu semua hasil permak dari asuransi kebakaran.

Pada tahap ketiga ini, Anda bisa memulainya dengan membuat semacam daftar tentang sejauh mana kebutuhan proteksi yang diinginkan, bila dikaitkan dengan kondisi riel objek yang akan dipertanggungkan. Bingung? Maksudnya begini. Katakanlah Anda membutuhkan asuransi kebakaran untuk rumah Anda. Nah, untuk mengetahui berapa besar dan luas proteksi yang dibutuhkan, Anda diharapkan bisa membuat daftar seperti berikut.

1. Berapa besarkah biaya konstruksi bangunan rumah Anda?
2. Digunakan untuk apa sajakah rumah Anda tersebut? Apakah hanya untuk tempat tinggal ataukah digunakan pula untuk tempat usaha?
3. Berapa luas jaminan yang dikehendaki?
4. Adakah fasilitas alat pemadam kebakaran?
5. Berapa lama jangka waktu pertanggungan?
6. Bagaimana situasi di sekitar rumah Anda? Apakah dekat pabrik ataukah berada di lingkungan perumahan?
7. Dan bagaimana pula dengan perawatannya?

Tak jauh berbeda dengan rumah, Anda pun bisa membuat daftar yang sama untuk keperluan asuransi mobil Anda. Misalnya, termasuk jenis apakah kendaraan Anda? Apakah sedan, minibus, atau jeep? Berapa nilai pertanggungan yang dikehendaki? Apakah kondisi gabungan (*comprehensive/all risk*) ataukah kondisi kerugian total (*total loss only*)? Dan berapakah usia kendaraan Anda? Nah, bila telah selesa, Anda tentu bisa merumuskan produksi asuransi kerugian yang benar-benar Anda butuhkan.

Selanjutnya, Anda mulai melangkah untuk survai produk ke beberapa perusahaan asuransi. Anda tidak perlu susah dan bingung lagi bila ditawari berbagai produk yang "bejibun". Sebab, Anda telah memiliki pedoman dari daftar di atas. Dan sekali lagi, Anda diharapkan jangan terpincut lagi oleh janji-janji manis. Karena ingatlah, Anda sebagai calon tertanggung bukanlah semata-mata membeli kertas polis, melainkan mencari perlindungan

■ *DOD*

Siasat Membeli Mobil Ketika Harga Naik

Hampir semua jenis mobil harganya naik. Padahal, persaingan makin ketat. Posisi tawar konsumen bertambah kuat untuk mendapatkan harga terbaik.

Sektor properti terpukul, otomotif pun tertonjok. Nasibnya setali tiga uang. Konsekuensi yang dialami konsumennya pun nyaris sama. Jika properti khususnya subsektor perumahan meradang karena bunga KPR melejit ke langit biru, sektor otomotif pun demikian. Perusahaan sewa guna usaha alias *leasing* juga mematok suku bunga edan. Padahal, lembaga pembiayaan inilah yang banyak mendukung pembeliaan mobil bagi konsumen yang tidak mampu membeli kontan. Coba, bila dalam keadaan normal suku bunga sewa guna usaha hanya berkisar antara 11-13 persen per tahun, kini mencapai 28-30 persen.

Akibat suku bunga gila tersebut, banyak konsumen yang menangguhkan pembelian mobil. "Meskipun lagi butuh, saya memutuskan membeli mobil sampai keadaan tenang dulu," aku Budiman, seorang konsumen kepada *Properti Indonesia* di dealer Astra Prima, Buncit, Jakarta Selatan. Ia mengatakan tak akan kuat dengan suku bunga tinggi itu, meskipun pihak dealer telah memberikan berapa tambahan bonus atas perlengkapan mobil yang hendak dibelinya.

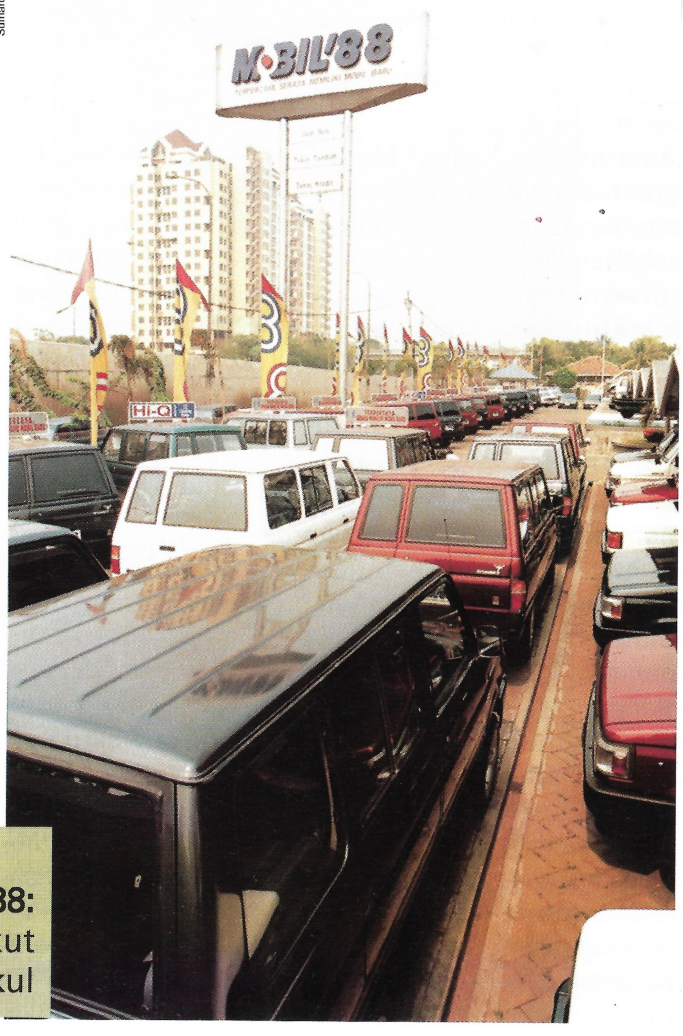
Agar penjualan mobil tak begitu seret, ada agen tunggal pemegang merek (ATPM) yang mencoba menyiasatinya. Opel dari ATPM PT General Motors Buana Indonesia (GMBI) misalnya, memberikan subsidi bunga. Sehingga, konsumen masih bisa mendapatkan bunga kredit yang tidak begitu tinggi. Suku bunganya tetap naik, tapi dengan subsidi tersebut, suku bunga hanya disesuaikan sampai 18 persen per tahun. "Dealer dan *show room* ikut lega, karena masih bisa jualan," ungkap Johan Kartawidjaya dari Supratman Motor.

Bagi konsumen yang sangat butuh dan punya cukup uang, tentu tidak masalah. Bisa langsung dibeli tunai. Menurut Angky Camaro, Direktur Pengelola Grup Indomobil, minat konsumen membeli mobil tidak akan menurun. Angky memaparkan fakta bahwa untuk mobil Beleno saja, sampai Agustus lalu perusahaannya telah terjual 4.300 unit. Tapi, Angky tak merinci, berapa di antaranya yang dibeli secara tunai.

Namun, membeli tunai, tak berarti langsung enak. Memang konsumen tak terkena pukulan suku bunga. Tapi dari segi harga, tetap kena. Soalnya, begitu rupiah mulai ketat sejak Juli lalu, ATPM serentak menaikkan harga mobil. Kenaikanya berkisar dari Rp 0,5 juta sampai Rp 7 juta. Jenis mobil yang mengalami kenaikan tertinggi itu adalah Toyota Land Cruisser tipe Turbo— tipe standar-nya naik Rp 5 juta. BMW 318i naik Rp 5 juta juga, Peugeot 306 naik Rp 4 juta, Kijang GX Krista naik Rp 2,5 juta, Kijang LGX naik Rp 2 juta dan Mitsubisi New Lancer GLX naik Rp 1,5 juta. Mobil nasional Timor juga tak ketinggalan menaikkan harga Rp 1 juta.

Meski nyaris semua ATPM menaikkan harga, tetapi ATPM PT Citra Mobil Nasional (BCN) yang memproduksi mobil Bimantara dan PT

Sumardi



Mobil '88: Ikut terpukul

Tatan Rustandi

Angky Camaro: Tetap optimis

GMBI yang mengeluarkan semua jenis Opel, justru bertahan dengan harga lama. Khusus untuk jenis mobil Bimantara Cakra, malah turun Rp 2,5 juta, dari tadinya berharga Rp 45 juta. Mengapa Bimantara bisa begitu? Menurut Presiden Direktur PT BCN Youngkie D.Soe-giarto, BCN bisa bertahan bahkan menurunkan harga lantaran kandungan lokal produknya kian meningkat. Sementara Opel tidak menaikkan harga karena bahan material sudah dibeli sebelum terjadinya guncangan terhadap rupiah. Sehingga, "Tidak ada alasan bagi kami untuk menaikkan harga. Kami kan harus fair pada konsumen," ujar Terrence B.Johnsson, Direktur Opel Sales, Service & parts GMBI, seperti dikutip *Tiras*. Karena itu ia memastikan jenis sedan Opel Optima hingga kuartal pertama tahun depan tidak akan berubah harga. Namun, untuk jenis Opel Blazer, diakui ada kemungkinan kenaikan harga sekitar Rp 5 persen. Alasannya, bahan material mobil ini dibeli ketika rupiah sudah terdepresiasi.

Apakah semua mobil yang menaikkan harga membeli materialnya setelah gonjang ganjing rupiah? Memang sulit melacaknya. Yang tahu pasti tentulah ATPM yang bersangkutan saja. Tapi yang jelas, ramai-ramainya produsen mobil menaikkan harga, dikritik oleh pakar ekonomi. Ketua Jurusan Eekonomi dan Studi Pembangunan FEUI Faisal Basri menyatakan, meskipun rupiah mengalami depresiasi, tak seharusnya harga mobil juga naik. Bahkan, sedan kelas atas yang kecil kandungan lokalnya pun tak sepantasnya naik. Soalnya, Faisal Basri yakin, dengan metode CKD pasti produsen memproduksi mobil itu dengan harga lama. Menurut pakar ekonomi itu, paling tidak sampai akhir tahun ini, produsen masih menjual stok lama, sehingga harga tak perlu naik.

Ekonon UI tersebut menggarisbawahi lagi, untuk mobil-mobil Jepang, bahkan lebih tak rasional lagi menaikkan harga. Soalnya, kendaraan jenis ini komponen lokalnya 40 persen, dan nilai mata uang Yen relatif stabil. Selain itu, demikian Faisal, ongkos produksi mobil-mobil Jepang justru dalam rupiah.

Jadi? Sebagian produsen mobil diperkirakan justru mengambil untung di air keruh. Mereka ramai-ramai menaikkan harga dengan alasan gejolak depresiasi rupiah. Padahal, sebenarnya mereka belum terkena dampak depresiasi tersebut, karena masih menggunakan bahan-bahan stok lama. Angky Camaro dari Indomobil mengakui bahwa jenis kendaraan yang memiliki komponen lokal sekitar 40 persen mestinya tak menaikkan harga. Karena, "Dengan kandungan lokal besar, ongkos produksi dan penjualannya tak bakal dipengaruhi depresiasi rupiah," kata Angky seperti dikutip *Motor*.

Nah, kalau Anda mau membeli mobil, baik mobil pertama maupun mobil kedua dan seterusnya, agar mendapatkan harga yang lebih kompetitif, sebaiknya menahan diri dalam satu atau dua bulan ini. Jika Anda bermaksud membeli dengan fasilitas pinjaman bank atau *leasing*, tentunya diharapkan gejolak suku bunga akan ada perkembangan lebih baik. Sehingga, cicilan Anda tiap bulannya tak terlalu berat.

Sedang jika bermaksud membeli tunai, aksi tahan ini besar juga manfaatnya bagi konsumen. Betapa tidak. Jika semua konsumen menjalankan aksi tahan, produsen mobil bisa kelimpungan. Penjualannya akan merosot drastis. Jika sudah demikian, persaingan yang sudah ketat antara sesama produsen, akan semakin ketat lagi. Dalam kondisi seperti inilah posisi hak tawar Anda dipergunakan. Bagian penjualan dealer atau *showroom* akan mengejar-ngejar Anda setengah mati. Pandai-pandailah tawar menawar harga, sehingga mendapatkan angka terbaik. Atau, pandai-pandailah "menuntut" berbagai fasilitas tambahan untuk mobil Anda. Di musim sudah jualan mobil ini, besar kemungkinan semua permintaan Anda dikabulkan.

Atau, kalau bujet Anda untuk mobil baru tetap tak terpenuhi, membeli mobil bekas juga bisa menjadi pilihan. Pasar mobil bekas kini juga sedang lesu, dan para pialang mobil bekas juga sudah sepakat tak menaikkan harga. Saking sepinya jual beli mobil bekas saat ini, kawasan Pacenongan sebagai pasar mobil bekas terbesar di Jakarta, diibaratkan sunyi senyap bak kuburan. Nah, tinggal Anda menggunakan senjata posisi tawar Anda, sebelum menyerahkan uang kepada pemilik mobil ■

PTU

BISNIS PROPERTI DITENGAH KRISIS LIKUIDITAS ... !!!

Regulasi moneter 7 juli 1997, disusul pengetatan likuiditas bulan terakhir ini, akan berdampak luas pada sektor properti, terutama usaha pengembang dan perbankan. Kasus Thailand lagi lagi membuktikan ambruknya perekonomian negara itu justru berawal dari ketidakcermatan pelaku bisnis dalam memantau pasar properti itu sendiri. Sebagai catatan hingga tahun 1996 sekitar 336,000 unit properti senilai US $ 20 miliar tidak terjual karena over supply.
Secara jujur, hal yang sama sebenarnya sedang terjadi di Indonesia. Dalam situasi seperti ini, hanya pengembang yang memiliki visi properti dan SDM profesional yang akan bertahan.

DAPATKAN SEJUMLAH STRATEGI dan KIAT PRAKTIS MENGHADAPINYA, PADA ...

PROGRAM PENGEMBANGAN EKSEKUTIF BISNIS PROPERTI

ANG - 12

Diskon 10 % bagi pemesan 4 hari pertama

Instruktur

Ir. Panangian Simanungkalit, MSc.
Presiden Direktur PT. Panangian S & Associates

Drs. Suwito Santoso
Direktur Utama PT. PRo Lease Consultant Property

Ir. Rudi Halim, MBA.
Senior Research PT. Procon Indah-JLW

Ir. Muger Herry, MBA.
Direktur Utama MCA - Media

3 Topik pilihan

Kiat & Strategi Pemasaran Perumahan
Ditengah Krisis Likuiditas *Mulai tgl. 31 Okt. '97*

Riset & Analisis Pasar Perumahan dan Perkantoran
(Perumahan & Perkantoran) *Mulai tgl. 29 Okt. '97*

Kiat & Strategi Pemasaran Properti
Ditengah Krisis Likuiditas
(Shopping Centre, Apartemen & Perkantoran)
Mulai tgl. 27 Okt. '97

Biaya Pendidikan untuk 1 topik

Untuk Umum	Rp. 600.000
PSPI Corporate Member	Rp. 550.000

Tatap muka
Setiap topik tatap muka diadakan 4 kali

Tempat
BBD Plaza Lt. 31 Jl. Imam Bonjol 61, JKT

Waktu
Dimulai tanggal 27 Okt.1997, Pukul 17:30-20:30

Terbatas untuk 20 peserta

Peserta Prioritas

- Pengembang Properti
- Profesional Bisnis Properti
- Perbankan & Pasar modal
- Perusahaan Jasa properti
- Perusahaan Jasa Periklanan
- Perusahaan Jasa Profesional
- Lembaga Pemerintahan
- Lembaga Perguruan Tinggi
- Peminat Bisnis Properti

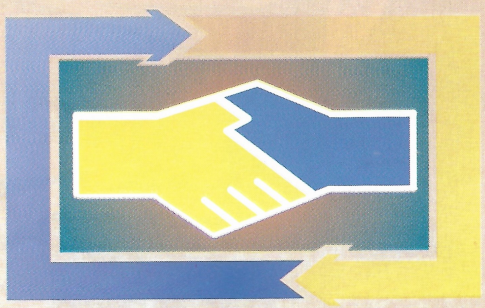
PSPI Pusat Studi Properti Indonesia

Bicara Properti Ingat ... PSPI

Hub. : Lina, Titin, Solo & Anton

Ph. 3908288, 3907217, 3908308 (hunting)

The Innovation of Efficiency



AFTER SALES SERVICE

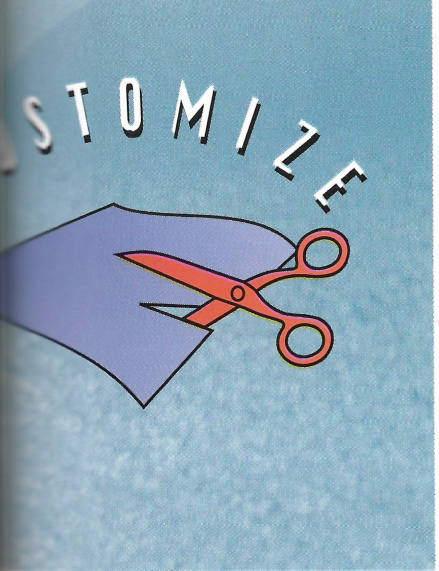
Where the technology meets innovation. And they live in the blend of high quality and beauty, that's Balance !

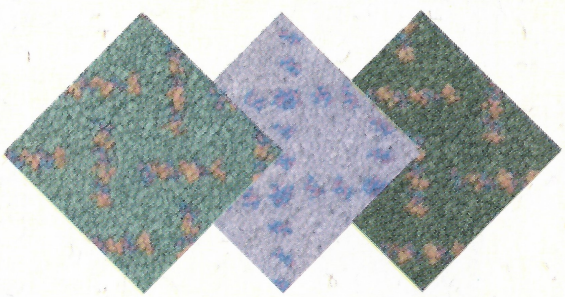
CAVALIER® Carpet, the carpets made of Du Pont ANTRON® and produce by the famous NOBEL Carpets, give you the perfect balance of performance, flexibility and style. Advanced soil-resistance technology makes carpet easier to keep clean and minimize your maintenance cost,of course.

Du Pont ANTRON® is made of the toughest nylon, nylon 66. Each fibre has a square hollow cross section with a smooth surface with no places to trap soil. Together with the hard nylon 66 this makes carpets of ANTRON® easy to maintain, so that they will keep looking good for longer, even in areas of heavy wear. Carpets of ANTRON® like CAVALIER®, contain electrically conducting fibres added to the pile yarn that will ensure there will be no annoying static shocks, for the life of the carpet.

CAVALIER® Carpet has more range of color and wide variety of textures also. So that suitable to your room's interior. Convey the harmony and hospitality.

So, if your building has heavy traffic and you wish your carpet to keep fresh and clean... Try CAVALIER® Carpet. It's the timeless of beauty !





DUPONT®

Antron®

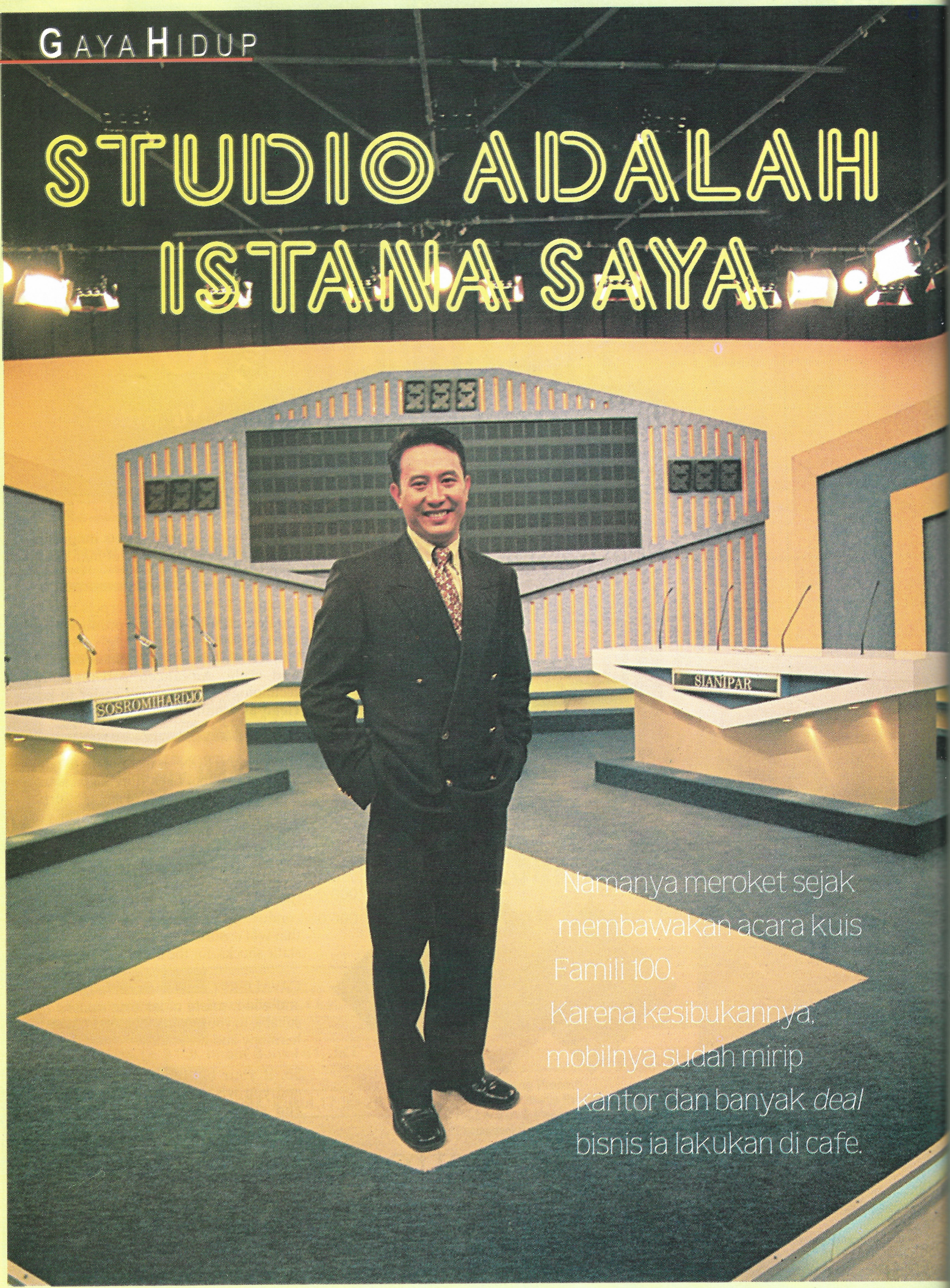
Only by DuPont

CAVALIER® CARPETS
COMMERCIAL CARPETS BY NOBEL

NOBEL® CARPETS

MARKETING & SHOWROOM : Jl. RS. Patmawati 54 D, Jakarta.
Telp. (021) 765 2277 (Hunting)
Fax. (021) 766 8435

STUDIO ADALAH ISTANA SAYA



Namanya meroket sejak membawakan acara kuis Famili 100. Karena kesibukannya, mobilnya sudah mirip kantor dan banyak *deal* bisnis ia lakukan di cafe.

Membawakan acara Kuis Kuis Famili 100 mulai dilakoni Sonny Valen tino Tulung ketika kuis ini mulai ditayangkan di AN-Teve, tepatnya 16 Oktober 1995. Sejak itu gaya hidup pria berdarah Sulawesi Utara ini boleh dibilang berubah drastis, dari anak muda yang gemar cuap-cuap di corong radio menjadi selebritis yang sangat dikenal orang.

ia masih menjadi mahasiswa jurusan Hubungan Masyarakat di Institut Ilmu Sosial dan Ilmu Politik (IISIP).

Memulai profesi sebagai penyiar radio pada usia 25 tahun diakuinya sebagai keterlambatan, mengingat kebanyakan penyiar memulai aksinya sejak remaja. Beruntung ia bisa melejit dalam waktu hanya 4 tahun, dan dinilai banyak orang sebagai sesuatu yang luar biasa. Sonny sendiri

Famili 100 menarik terutama karena jenis pertanyaannya adalah hal-hal yang dekat dengan keseharian hampir semua orang. Dengan demikian pemirsa di rumah bisa ikut menebak, dan menjadi keasyikan tersendiri dalam keluarga di rumah. Selain itu, acara ini jadi semarak karena dipandu secara sangat baik oleh Sonny Tulung. Secara tidak disadari Sonny sanggup melakukan

SERING BUKA-BUKA INTERNET DI RUMAH

Karier Sonny di bidang *broadcasting* sebenarnya dimulai karena pekerjaan dan sekaligus hobinya sebagai penyiar radio. "Itupun saya tahunya terlambat. Mulanya saya bekerja di kantoran biasa, kemudian dinilai orang bisa bicara dengan enak dan ditawari menjadi penyiar radio. Ternyata saya bisa menikmati itu dan punya bakat di situ," ujar Sonny yang baru mulai jadi penyiar pada 1991, saat

merasakan hal itu dengan penuh rasa syukur.

Pertanyaannya, apakah nama Sonny Tulung menjadi besar karena Kuis Famili 100 ataukah Famili 100 sukses karena Sonny Tulung? Yang jelas dua nama itu sejauh ini memang sulit dipisahkan. Sonny dibesarkan oleh Kuis Famili 100, tapi juga harus diakui bahwa Kuis Famili 100 dibesarkan oleh Sonny Tulung.

pendekatan yang baik dengan pemirsa di rumah. Meskipun tidak bertemu langsung, tetapi pemirsa bisa merasakan kehadiran Sonny seperti sedang bicara langsung dengan mereka.

"Sebenarnya ini bukan pekerjaan mudah. Saya selalu melatih diri sejak menjadi penyiar radio. Meskipun sedang bicara di depan *microphone*, saya berusaha menganggap pendengar itu betul-betul ada di depan kita

BERUNTUNG BISA BERGABUNG PADA TIM TEMAN KERJA YANG KOMPAK

dan jumlahnya massa. Ini saya terapkan juga ketika membawakan acara di televisi," ungkap Sonny.

Selain itu, Sonny juga mengacungkan jempol kepada kru Kuis Famili 100 yang dinilai bekerja dengan baik dan satu sama lain sanggup menciptakan suasana yang menyenangkan setiap kali syuting dilakukan. Kekompakan inilah yang menyebabkan Sonny seperti berada di lingkungan keluarga dan studio Kuis Famili 100 menjadi rumahnya. Kalau Sonny bisa disebut rajanya Kuis Famili 100, maka studio yang berada di lingkungan Pusat Film Nasional Jalan Otto Iskandardinata Jakarta Timur itu menjadi istananya.

Bagaimana dengan istana yang sesungguhnya, yaitu rumah tempat tinggalnya sendiri? "Itu juga istana, tetapi dalam kehidupan saya yang asli," kata Sonny. Rupanya kehidupan pria berbintang Virgo ini terbagi menjadi dua, yaitu kehidupan sebagai selebritis di masyarakat dan kehidupannya sebagai manusia biasa. Ia kini tinggal di daerah Cibubur bersama istri, Virginia Conny, dan ibu kandungnya.

Bagi Sonny, rumah adalah tempat pulang, setelah melakukan berbagai aktivitas seharian. Di rumahlah tempat ia mengekspresikan sifat manusia yang asli. "Ibaratnya kalau di luar saya harus selalu tersenyum, di rumah boleh cemberut sepanjang hari," kata Sonny, kali ini dengan senyum lebar.

Namun berhubung berbagai kesibukannya, waktu untuk cemberut itu cenderung jauh lebih sedikit dibandingkan keharusannya senyum-senyum. Ia memang jarang berada di rumah. Sonny mengaku hampir setiap malam pulang lewat dari pukul sebelas. Sedangkan pagi hari kadang pukul sembilan harus sudah meninggalkan rumah.

Kegiatan Sonny di rumah cenderung kepada aktivitas yang disukainya, seperti bermain dengan anjing peliharaannya, dan mencari informasi dengan cara mengakses internet. Dua kegemaran ini mutlak dilakukan bila ada di rumah, terutama hari Sabtu dan Minggu, karena hari lain didominasi rasa lelah setelah beraktivitas.

Di rumah yang luasnya sekitar 700 meter persegi itu Sonny memelihara empat ekor anjing. Salah satunya jenis doberman hitam yang ia beri nama Bruno. Sebagian besar waktu di rumah ia habiskan bermain bersama Bruno yang cukup jinak, meskipun gonggongannya terdengar galak. Sedangkan waktu lain juga digunakan untuk mengakses internet. Bagi Sonny berlangganan internet dirasa perlu untuk menambah informasi pengetahuan umum. Biasanya yang ia lahap adalah informasi berita internasional dan tentang bisnis.

SYUTING SINETRON BERJUDUL "PAK KAPTEN" DI KAPAL PESIAR

SEPERTI BERKANTOR DI MOBIL

Sonny dan Ginia menikah November 1995 lalu dan sampai kini belum dikaruniai anak. Bagi pasangan suami istri ini, rumah yang berlokasi di kompleks perumahan milik PT Pembangunan Perumahan itu masih merupakan rumah sementara. Sekarang ini mereka sedang mempersiapkan rumah baru di sebuah kompleks realestat di kawasan Sentul, Jawa Barat.

Rumah di Sentul itu mereka pilih karena terdapat di lokasi yang mudah dijangkau, selain alasan udara yang masih bersih. Sonny berpendapat, perumahan yang berada di tepi jalan tol Jagorawi cenderung lebih mudah dijangkau daripada poros barat dan timur. Tetapi ada kebetulan lain lagi, yaitu salah seorang tantenya sudah duluan membeli rumah di kompleks yang sama.

Meskipun rumah itu belum jadi, namun Sonny sudah membayangkan rumah masa depannya itu. "Saya senang dengan suasana tradisional, dan rumah itu secara standar oleh developernya memang ditawarkan bergaya Bali," kata Sonny. Namun ia menolak dikatakan bahwa sebagai *public figure* harus selalu mengikuti trend. "Ah, saya sih menerapkan apa-apa yang saya sukai saja," ungkapnya.

Luas bangunan rumah itu 120 meter persegi. "Mudah-mudahan mampu membuat sebuah ruangannya menjadi *home theater*," angan Sonny. "Saya suka nonton film, tapi sekarang jarang, karena nonton di *twenty one* itu menyebalkan," angannya lagi sambil menggerutu soal antrian panjang di bioskop-bioskop 21.

Ternyata cuma itu yang terbayang dalam diri Sonny tentang rumah masa depannya. Sedikitnya bayangan itu disebabkan karena ia tidak tahu bagaimana kehidupannya di masa mendatang, apakah sama seperti gaya hidupnya yang sekarang, dengan frekuensi berada di rumah yang termasuk rendah.

Aktivitas Sonny makin hari makin beragam dan kini hampir semuanya mengarah ke dunia hiburan. Keberhasilan Sonny Tulung di Famili 100 ternyata kemudian dimanfaatkan oleh pihak lain yang yang ingin menarik publik. Ia kini terlibat dalam kegiatan main sinetron, bahkan masuk studio rekaman. Tentu saja selain menjadi pembawa acara berbagai pesta dan kegiatan seremonial.

Sonny memang tidak punya kantor, sehingga urusan bertemu klien dan penandatanganan kontrak dilakukan secara *mobile*. Langganannya adalah pusat perbelanjaan dan hotel berbintang yang menyediakan restoran atau cafe. Di sanalah pembicaraan bisnis itu berlangsung. "Pengaturan seperti ini lebih memudahkan buat saya dan bagi klien juga, karena ketemunya bisa di mana saja, yang mudah di jangkau pada saat itu," cerita Sonny yang kadang dibantu istrinya sebagai manajer.

Karena sifatnya yang *mobile* dalam berbisnis, di dalam mobilnya selalu tersedia berbagai peralatan untuk kelancaran komunikasi dan administrasi. Kendaraan bermerk BMW jenis 320i warna merah itu selalu siap membawa serta komputer portable dan tas kerja, sedangkan telepon selular selalu siap di genggaman. Untuk keperluan penampilan, di mobil ini juga sering tersedia pakaian resmi lengkap dengan sepatunya. "Kalau tidak harus ketemu siapa-siapa saya lebih senang pakai jins dan kaos," kata Sonny santai. TJ

Foto-foto: Mita D. Sardjono

BERSAMA BRUNO, DOBERMAN KESAYANGAN

Seminar Khusus Tentang

KEBIJAKAN BARU DI BIDANG PERTANAHAN

Ditinjau dari Aspek Hukum dan Perpajakan

Rabu, 12 Nopember 1997 ● Jakarta Hilton International Hotel

TOPIK BAHASAN

- **POKOK-POKOK PERUBAHAN UNDANG-UNDANG NO. 21/1997 TENTANG BEA PEROLEHAN HAK ATAS TANAH DAN BANGUNAN**
  Machfud Sidik, *Direktur Pajak Bumi dan Bangunan Ditjen Pajak*
- **PAJAK PERALIHAN DAN PERALIHAN HAK ATAS TANAH DALAM PENYELENGGARAAN PENDAFTARAN TANAH**
  Drs. Soelarman, *Deputi Bidang Pengukuran dan Pendaftaran Tanah, Badan Pertanahan Nasional*
- **IMPLIKASI PP 24 DAN UU 21/1997 TERHADAP BISNIS PERBANKAN DAN PROPERTI**
  Ny. Arie S. Hutagalung, SH, MLI, *Managing Partner Law Office Arie S. Hutagalung & Associates*
- **KONFLIK PERTANAHAN DAN PENYELESAIANNYA SECARA HUKUM**
  Prof. Dr. Paulus Effendi Lotulung, SH, *Hakim Mahkamah Agung*
- **STUDI KASUS KONFLIK PERTANAHAN**
  Rahyono Abikusno, SH, LLM, *Managing Partner Abikusno & Partner*

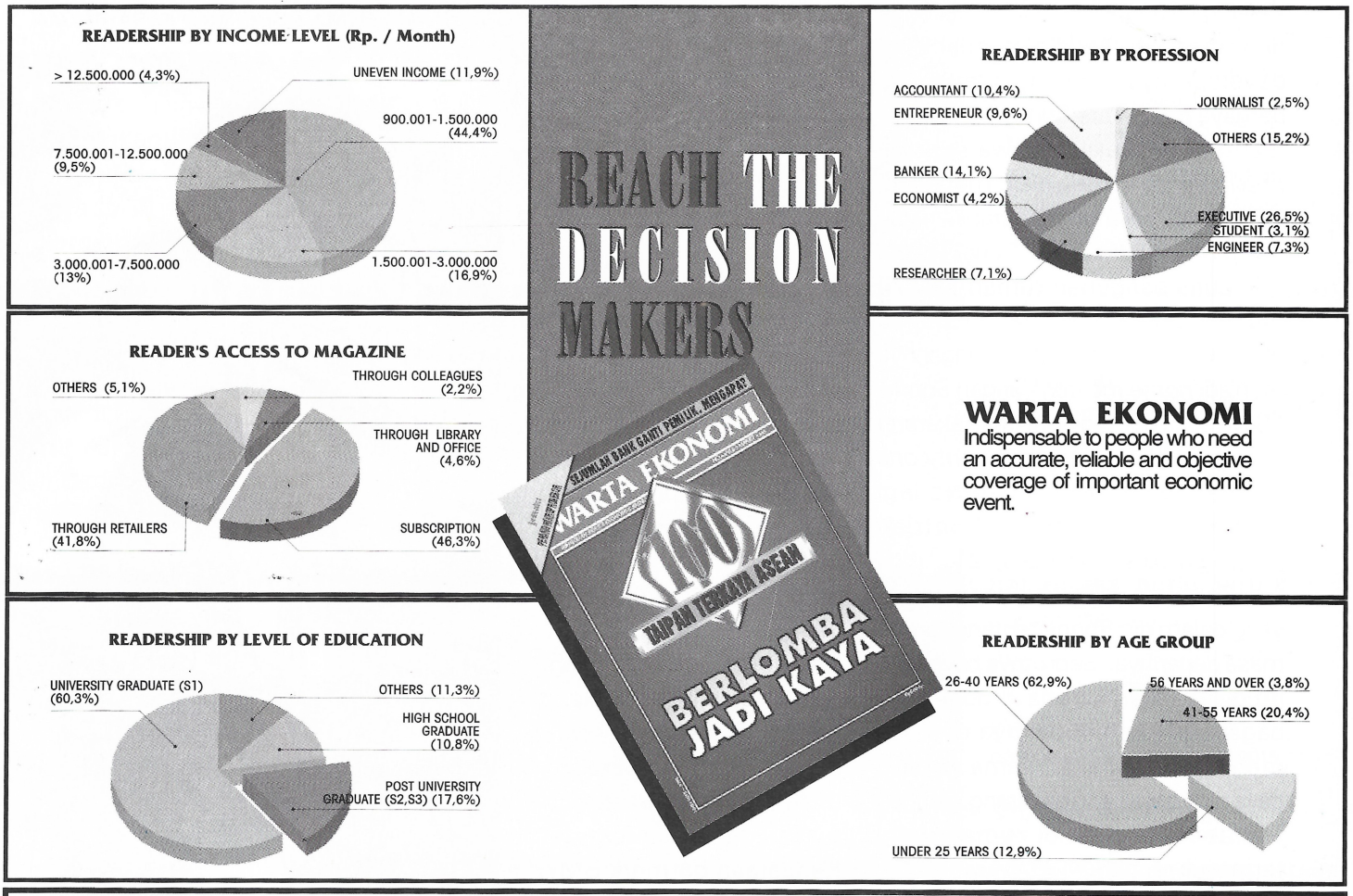
PROPERTI INDONESIA

Official Publication
Harian Ekonomi Bisnis Indonesia

ASIA PACIFIC INSTITUTE®

Untuk Pendaftaran dan Informasi, Hubungi:

Desi Handayani di APIMD Indonesia
Tel: 350 7153/385 0176/352 1804 Fax: 344 7371/352 1804



FOR INFORMATION, PLEASE CONTACT

WARTA EKONOMI BUILDING
Jalan Kramat IV/11, JAKARTA 10430, INDONESIA
Telp. 3153731, 3914703 (Hunting) Fax (021) 3153732, 3102842

GUNAWIRA

PT GUNAWAHANA WIRAPRATAMA
BUILDING MATERIALS & INSULATIONS
WISMA GUNAWIRA, JL. BARU ALADIN NO.1C - E (ANGKE)
JAKARTA 14450, TELP. 6626888 (Hunting) Fax 6618606

vable & Sound Reducing Partitions, Glasswool & Rockwool, Metal Roofing

9001

FOUNDED 1900

HUFCOR®

E WORLD LEADER IN OPERABLE WALLS (EX - USA)

ABLE & SOUND REDUCING PARTITION

OVATIVE INTERIORS
USTICAL PARTITION
M-12M HEIGHT/PANEL

Y FOR :
D BALLROOM, BALLROOM, BANQUET ROOM
TION ROOM, MEETING ROOM, AUDITORIUM
ENTION HALL, ETC.

SOUND TRANSMISSION CLASS

RATING UP to 53 db

SO 9002

iZOCAM®

OCAM GLASSWOOL and ROCKWOOL

UND, HEAT, THERMAL, INSULATION

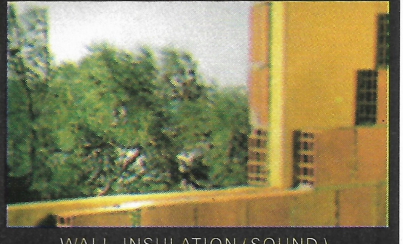
ENCE OF ISOVER SAINT-GOBAN, FRANCE

Y FOR :
TING/INSULATION (THERMAL)
FING INSULATION (SOUND, HEAT)
L INSULATION (SOUND ABSORPTION)
SSWOOL DENSITY 16 KG/M3-100KG/M3
KWOOL DENSITY 52 KG/M3-150 KG/M3
LATION ACCESORIES

DUCTING INSULATION (THERMAL)

WALL INSULATION (HEAT-INTERNAL)

ROOFING INSULATION (HEAT- SOUND)



WALL INSULATION (SOUND)

9002

MetroBond

ROOFING . SYSTEM

THE BEAUTY OF STONE
THE STRENGTH OF STEEL

ETAL ROOFING - EX. NEW ZEALAND

GTH
R WARRANTY
BILITY

* VERSATILITY
* ECONOMY
* DIVERSITY

Metrobond has been proven the world over
Metrobond is backed by innovative technology
Metrobond has 9 protective layers.

Tanpa Taman Tetap Asri

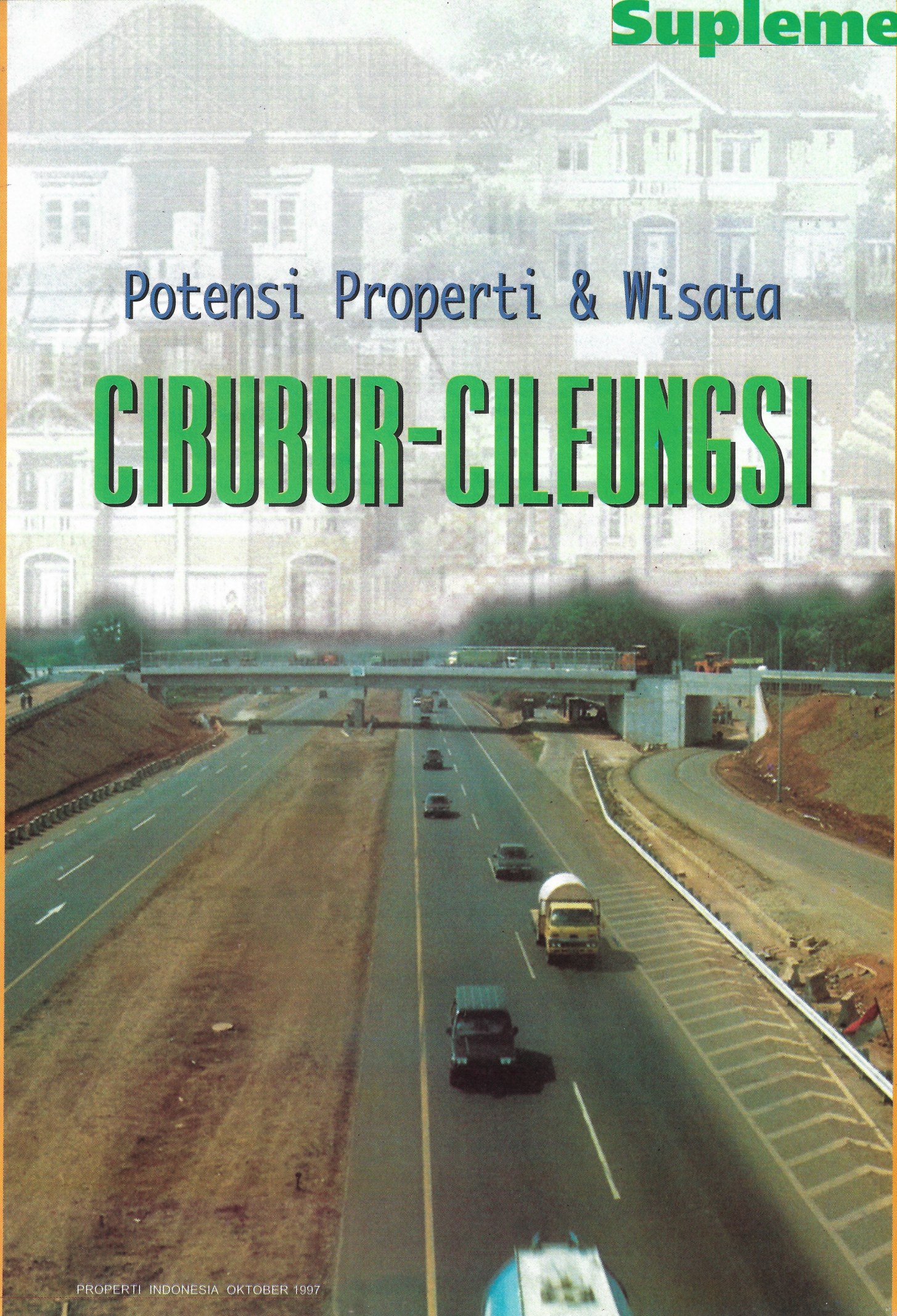
Tak semua rumah memiliki halaman luas. Toh, lahan terbatas tetap bisa tampil apik, dengan sedikit putar otak.

Banyak pilihan yang dapat diambil dalam mengolah tanah yang tersisa di sekitar rumah. Dari membuat taman mungil sampai mengolah dinding pembatas rumah. Bisa pula dengan membuat *courtyard* alias pekarangan berdinding atau memiliki pembatas.

Konsep pekarangan ini tak hanya cocok untuk lahan terbatas yang maunya macam-macam. Semisal untuk rumah dengan orientasi ke dalam. Konsep ini boleh jadi sekaligus cerminan kehidupan kota yang padat, sehingga *view* ke luar tidak OK lagi. Boleh dibilang, menciptakan *view*--di dalam

Potensi Properti & Wisata

CIBUBUR-CILEUNGSI



CIPUTRA
CITRAINDAH
KOTA NUANSA ALAM
TIMUR CIBUBUR

Sumber Inspirasi Komunitas Masa Depan

Tercipta dari inspirasi keindahan alam Cibubur, grup Ciputra kembali melahirkan karya hunian spektakuler di kawasan strategis yang menghubungkan titik-titik lokasi potensial. Inilah sumber inspirasi komunitas masa depan, yang peduli akan pentingnya alam bagi kehidupan yang berkualitas.

CitraIndah Kota Nuansa Alam Cibubur yang berlokasi di timur Cibubur, akan dikembangkan selama lima tahun di atas areal seluas 600 hektar. Inilah kota pertama yang dikembangkan grup Ciputra lewat pengembang PT Kharisma Kusuma Pujalestari di jalur wisata potensial. Dari Pondok Indah, kawasan ini dapat ditempuh dalam waktu 35 menit. Sedangkan dari Semanggi dapat ditempuh selama 45 menit. Kemacetan yang selama ini terjadi di mulut tol Cibubur akan segera teratasi dengan pembangunan 8 pintu keluar Oktober ini telah

Penandatanganan kerjasama Perguruan Islam Al -Azhar antara pihak CitraIndah dan Yayasan Permatasari

selesai dikerjakan dan sebuah *fly over* Cileungsi juga sedang dibangun untuk meningkatkan akses ke CitraIndah.

Seperti halnya dengan proyek-proyek hunian lain yang dikembangkan grup Ciputra, selain dikembangkan dengan konsep matang dan komitmen tinggi, CitraIndah Kota Nuansa Alam juga dirancang dengan *self-contained city*. Seluruh kebutuhan penghuninya bisa didapatkan di satu lokasi. Selain perumahan, di sini juga akan dikembangkan kawasan komersial dan rekreasi.

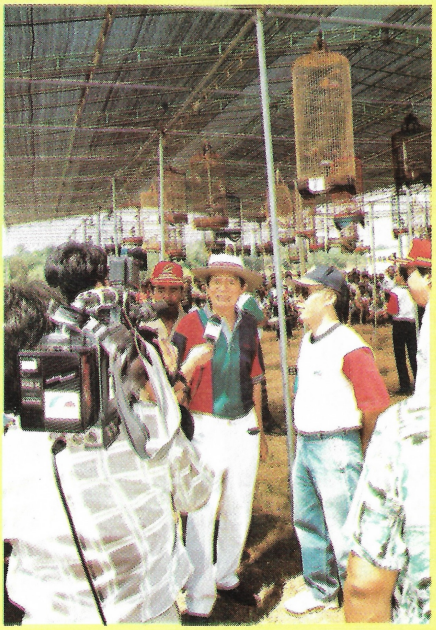
Di CitraIndah Kota Nuansa Alam Cibubur, akan dikembangkan lebih dari 1 juta pesona alam, dengan 1.200 hektar area perbukitan, ditambah 25.000 unit rumah alami. Disediakan juga sekitar

Penandatanganan MOU dengan pihak MekarSari-Citra Indah pada peresmian Perumahan CitraIndah 27 Juli 1997

350 tipe pilihan rumah dengan 250 hektar fasilitas rekreasi dan 100 hektar fasilitas komersial.

Sesuai dengan konsep dasar CitraIndah Kota Nuansa Alam, pengembang berusaha memadukan arsitektur rancang bangun dengan keasrian alam di Cibubur. Perpaduan ini terlihat dari tipe rumah yang ditawarkan. Mulai dari keasrian rumah kebun, keindahan rumah danau, dan rumah di tepi sungai. Untuk lebih memunculkan nuansa alami, pengembang juga menyediakan kebun raya bogor, kebun binatang mini, taman pembibitan, taman burung, serta taman buah.

Bukan itu saja, sebagai salah satu tujuan wisata, dikembangkan juga fasilitas rekreasi air, arena untuk berkemah, lapangan golf, serta taman rekreasi. Keunggulan potensi alam Cibubur, tidak menyulitkan bagi pengembang ini untuk menye-



Ir. Ciputra pada suasana Lomba Burung Nasional pada tanggal 20 Juli 1997

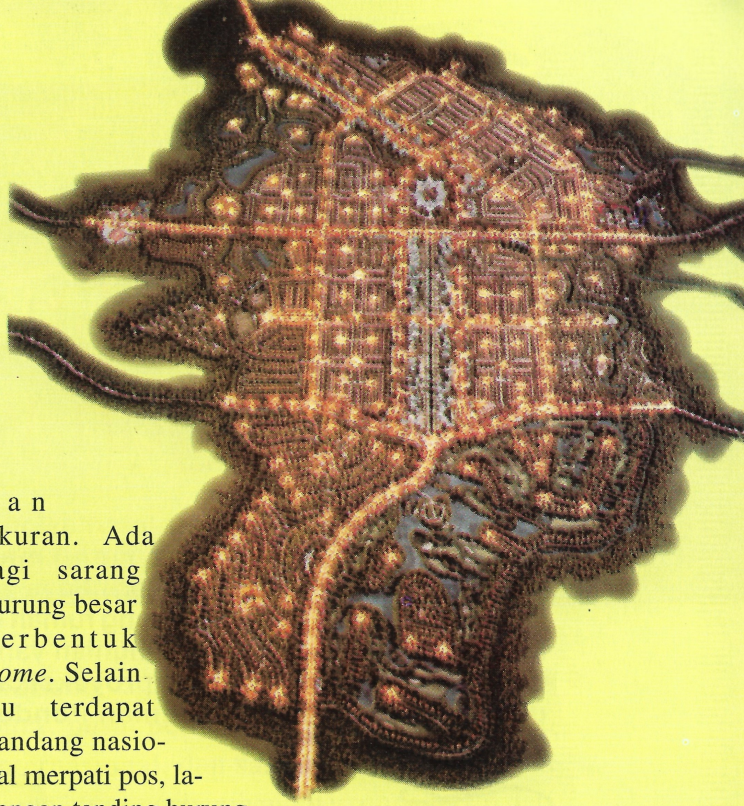
diakan dan menciptakan Kota Nuansa Alam CitraIndah.

Saat ini CitraIndah Kota Nuansa Alam menawarkan tiga produk unggulan. Yakni Bukit Bunga, Taman Buah,dan Taman Burung. Semuanya dikembangkan dengan tetap berpatokan pada konsep standar dengan kelebihan tersendiri.

Lihat saja kawasan Bukit Bunga. Di atas areal seluas 19,5 hektar, tersedia hunian dan kaveling perumahan yang dikelilingi warna-warni bunga. Tidak kurang dari 800.000 pucuk bunga segar dapat langsung Anda nikmati atau dipetik dari halaman belakang rumah Anda. Inilah hunian pertama dan satu-satunya di Indonesia yang berada di tengah taman bunga.

Namun, pesona Telaga Menteng pun tak kalah uniknya. Dengan keindahan telaga dan danau disepanjang lingkungan membuat kesan yang sangat menarik. Ditambah lagi dengan hunian bergaya arsitektur Menteng *tempo doeloe*. Keduanya membuat Telaga Menteng sangat tepat untuk hunian bagi konsumen yang membutuhkan tempat tinggal yang teduh, tenang, dan nyaman.

Tak kalah menariknya adalah kawasan hunian di Taman Burung. Hunian bernuansa burung satu-satunya ini adalah yang pertama di kembangkan di Indonesia. Dalam areal ini, kicauan tidak kurang dari 810 ekor burung akan menambah semaraknya kehidupan di CitraIndah Kota Nuansa Alam Cibubur. Pengembang menyediakan lahan seluas 1 hektar dilengkapi sangkar burung berbagai bentuk dan ukuran. Ada lagi sarang burung besar berbentuk *dome*. Selain itu terdapat kandang nasional merpati pos, lapangan tanding burung, pasar burung dan lain-lain fasilitas bagi penggemar burung. Akan kita dapati taman yang penuh dengan merpati-merpati yang dapat menemani Anda duduk-duduk bersantai di taman.



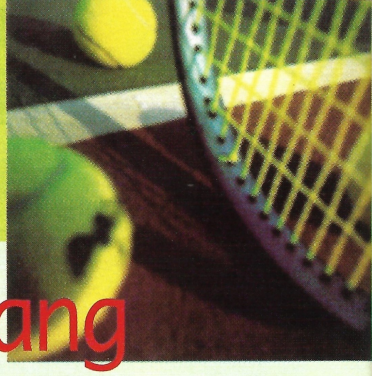
Meski baru dikembangkan, wujud sebagai kota yang hidup telah terlihat dilokasi proyek. Lewat program huni, pengembang bekerjasama dengan sejumlah pembeli ruko agar mereka langsung membuka usaha setelah serah terima. Begitu juga dengan para penghuni rumah. Strategi ini memang berhasil. Terlebih lagi dengan telah tersedianya fasilitas pendukung lainnya untuk para penghuni. Mulai dari kebutuhan lingkungan sampai dengan fasilitas komunikasi telepon. Juni lalu telah diserah terimakan 535 unit rumah dan ternyata sudah 61 keluarga yang menghuni di sana sekarang.

Melihat prestasi penjualan CitraIndah, apalagi dalam kondisi yang tak menentu, banyak mengherankan banyak kalangan. Tapi, melihat konsep hunian CitraIndah Kota Nuansa Alam Cibubur, yang ditunjang dengan akses terbaik dan bebas polusi, bisa dimaklumi bila kantor pemasaran proyek ini tetap semarak. "Yang paling penting, konsumen sangat mengerti dengan komitmen kami, terlebih-lebih dalam situasi perekonomian yang demikian komitmen sangat perlu," tegas Lanny Bambang, *GM Marketing* PT Kharismakusuma Pujalestari, pengembang CitraIndah Kota Nuansa Alam Timur Cibubur ■

Para Pemenang Lomba Anjing Trah Nasional PERKIN 97, 10 Agustus 1997

Keterangan lebih lanjut hubungi:
Kantor Pemasaran
Jl.Dr.Satrio Kav.6 (Kasablanca), Karet Kuningan, Jakarta Selatan
Tel 5207333
Site Office (021) 8960808, 8960866-69

CITRAGRAN
KOTA INTERNASIONAL
CIBUBUR



Dunia CitraGran, dunia yang sarat dengan warna-warni dunia

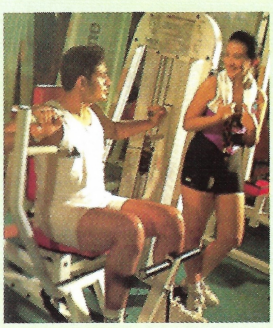
Hanya di CitraGran, Kota Internasional Cibubur, penghuni dapat menikmati hangatnya pasir putih serta jernihnya air laguna sepanjang hari di belakang rumah di kawasan Nusadua. CitraGran hunian yang berstandar internasional diproyeksikan untuk menjadi kawasan hunian Pondok Indah kedua.

Tidak perlu berfikir dua kali untuk memutuskan dan tinggal di kawasan hunian baru CitraGran Kota Internasional Cibubur. Bukan saja karena letak strategis di lokasi pilihan Cibubur. Tapi, juga karena kematangan perencanaan kota berstandar internasional dari penghuni mendapatkan hak yang sama untuk menikmati gemericik air sungai dan putihnya pasir di laguna. Semua fasilitas tercipta untuk Anda, calon konsumen yang mengerti arti hunian berkualitas optimal.

Di kawasan Nusadua terdapat sejumlah alternatif tipe hunian, dari Lovina (124/136) membiaskan keakraban alami, sampai dengan tipe Kuta (210/384) dengan kemilau kemewahan yang mempesona. Bila tipe Lovina mengandalkan bentangan laguna dan pasir putih dari teras atas belakang, maka tipe Kuta lebih diperkaya lagi dengan harumnya

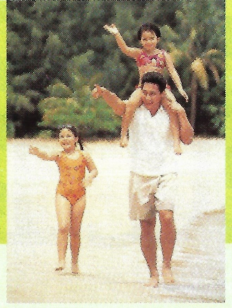
sang begawan properti Ir.Ciputra. Kawasan hunian ini dapat ditempuh dalam waktu 15 menit dari Semanggi dan 3 menit dari pintu tol Cibubur.

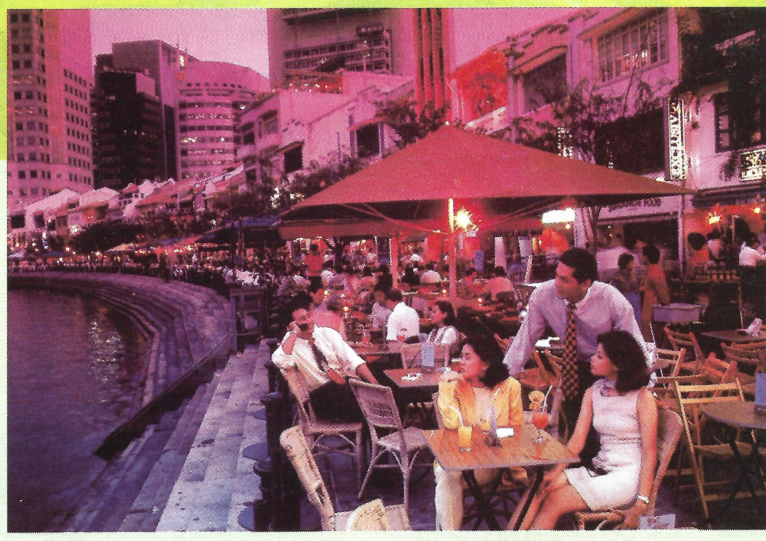
Tiap sudut areal seluas 300 hektar ini ditata secara cermat dan maksimal, sehingga akan tercipta kota yang penuh dengan pesona dunia dengan kelas tersendiri. "Nikmati kemewahan hidup masa depan yang penuh dinamika keunikan". Itulah kalimat yang mampu melukiskan gambaran CitraGran Kota Internasional Cibubur.



Di dalam kawasan Nusadua misalnya, tiap semerbak bunga di halaman yang luas dan asri. Dengan tetap mengandalkan suasana laguna dan putihnya pasir, tipe lain pun tidak kalah uniknya.

Seperti kehangatan yang elegan dari tipe Madewi (150/152). Kekuatan tipe ini terletak dari sudut-sudut rancang bangun yang lembut serta menciptakan suasana nyaman dan akan membuai seluruh penghuni di dalamnya. Semuanya menyatu dengan rangkaian elemen klasik dan artistik tanpa meninggalkan unsur fungsionalnya. Ada lagi tipe Sanur (133/180) dengan keunggulan



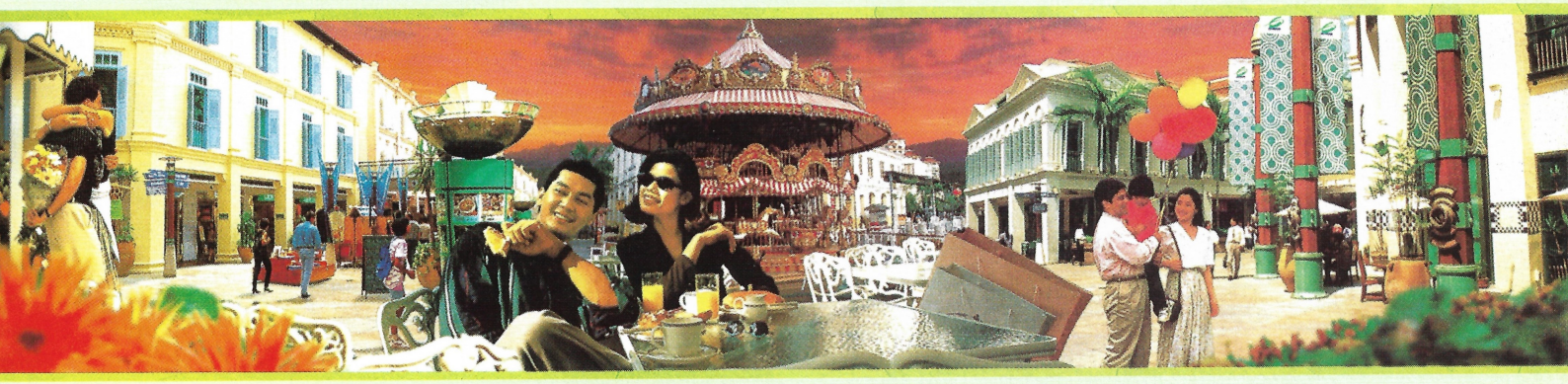


refleksi keselarasan estetika yang tinggi.

Tiap unit hunian tipe Sanur dilengkapi dengan sepasang pilar yang kokoh dan menawan di teras depan. Meskipun menimbulkan keanggunan nuansa tempo doeloe, tipe ini menjanjikan kenyamanan privasi yang tinggi dan sempurna, namun tetap akrab lingkungan. Sedangkan tipe Legian (162/252) menyanjikan sentuhan keanggunan yang harmonis dengan hiasan kilauan keemasan air laguna. Tipe-tipe rumah di CitraGran Kota Internasional Cibubur, menyiratkan hunian bagi calon penghuni berselera tinggi.

Agar kebugaran fisik Anda tetap terjaga, berbagai fasilitas kesehatan tersedia di sini. Mulai *fitness centre*, kolam renang, *squash*, sauna dan lapangan tenis. Semuanya dapat dinikmati hanya dalam satu klub keluarga di

Seluruh fasilitas kelas satu tersebut didukung lagi dengan pengembangan *office park*, pusat perbelanjaan, apartemen, klub internasional, dan sarana rekreasi. Dengan nama besar pengembang berpengalaman dari grup Ciputra, tidak mengherankan bila PT Sinar Bahana Mulya, pengembang CitraGran Kota Internasional Cibubur ini berobsesi untuk menjadikan kawasan tersebut menjadi Pondok Indah kedua dengan standar internasional.

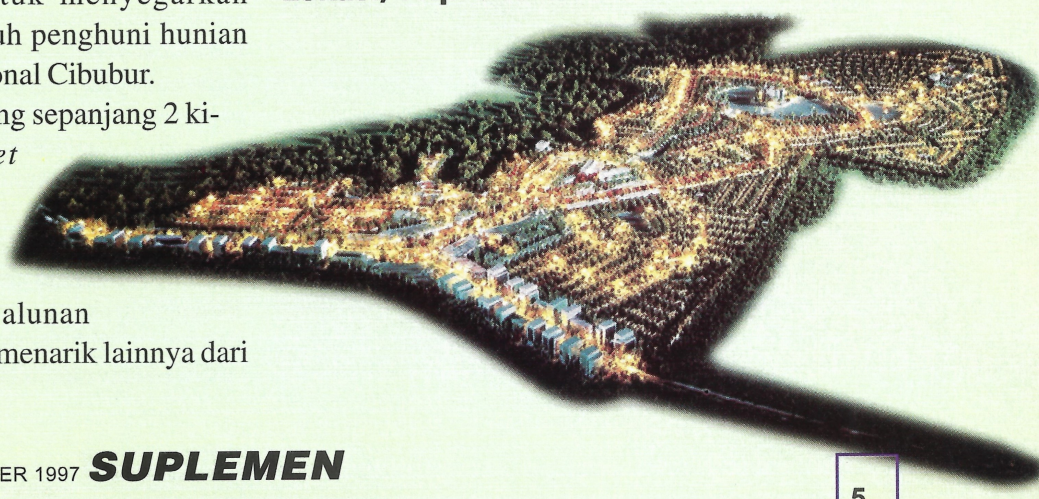


CitraGran Kota Internasional Cibubur.

Fasilitas ini hanya berjarak selangkah dari hunian Anda. Arsitektur klub keluarga pun ditata sedemikian rupa agar turut menjadi bagian dari fungsi untuk menyegarkan kepenatan berfikir seluruh penghuni hunian CitraGran Kota Internasional Cibubur.

Di sini, juga terbentang sepanjang 2 kilometer *shopping street* yang menyediakan semua kebutuhan penghuni. Sambil berjalan kaki atau bersantap, nikmati pula alunan merdu musik atau atraksi menarik lainnya dari pangung terbuka.

Keterangan lebih lanjut hubungi:
Gedung Jaya Lantai 5
Jl. MH. Thamrin 12,
Telp. 328119, 3152288 (hunting)
Jakarta 10340
Lokasi, Telp. 8454250



ANTARA CIBUBUR PERMUKIMAN MAK

Kawasan Cibubur-Cileungsi makin dipadati permukiman. Salah satu pemicunya karena pemerintah memanjakannya dengan pembangunan jalan tol dan simpang susun. Bagaimana masa depan wilayah ini?

Tahukah Anda, dengan kesejukan udara dan keindahan alamnya, kawasan permukiman yang paling banyak diincar konsumen sebagai hunian kedua adalah Bogor? Tahukah Anda, bahwa Bogor memiliki sekurangnya 10 kawasan permukiman yang luasnya di atas atau sama dengan 500 ha? Tahukah Anda bahwa dari kesepuluh kawasan permukiman berskala kota itu, hampir separuhnya terpusat di ruas Cibubur-Cileungsi? Tahukah Anda, pembangunan Simpang Susun Cibubur (SSC) yang akan memudahkan aksesibilitas Anda telah selesai?

Kawasan Cibubur-Cileungsi memang telah lama menjadi buah bibir. Baik itu di bibir kalangan pengembang sendiri maupun para konsumen perumahan. Pengembang banyak yang terus mengendus-endus, di mana lagi lahan luas yang dapat dibebaskan dengan harga murah. Sementara konsumen perumahannya mencari-cari, di antara sekian banyak lokasi perumahan, mana yang paling dekat ke Jakarta, yang paling dekat ke jalan raya, yang paling lengkap fasilitasnya, yang paling bagus konsepnya, yang paling bonafid pengembangnya, dan yang paling penting, murah harganya dan ringan cicilannya.

Pengembang yang beruntung membebaskan lahan di sini dalam skala luas adalah Grup Ciputra dengan proyeknya CitraIndah(1000 ha), CitraGrand 300 hektar didukung infrastruktur terbaik, Duta Pertiwi yang membangun Kota Wisata (1000 ha),

- CILEUNGSI
IN BERSEMI

Simpang susun Cibubur

Grup Metropolitan membangun Kota Taman Metropolitan (600 ha), dan sebuah konsorsium yang mengibarkan PT Bukit Jonggol Asri tak tanggung-tanggung berencana menguasai lahan seluas 30.000 ha bagi pembangunan sebuah kota mandiri.

Itu yang skala luas. Di bawah itu masih banyak lagi, seperti perumahan Bumi Eraska, Taman Laguna, Puri Sriwedari, Puri Cileungsi, Bukit Raflesia, Cileungsi Hijau, Kranggan Permai, Pondok Damai, dan beberapa lainnya. Pokoknya, konsumen tidak akan kehabisan rumah di kawasan ini. Mereka tinggal pilih mana yang pas dengan kocek dan selera.

Sebenarnya apa, sih daya tarik Cibubur-Cileungsi hingga pengembang berpacu mencari lahan di kawasan itu? Secara awam pun pertanyaan ini mudah dijawab. Dilihat dari kenyamanan, kehijauan alam dan kesegaran udara kawasan ini adalah daya tarik pertama. Kedua, dari sisi aksesibilitas, jalan Jagorawi ikut punya andil atas terbukanya kawasan ini.

Puluhan proyek besar berebut kawasan Cibubur

Sehingga jarak tempuh bukan lagi masalah yang harus dicemaskan. Jalan simpang susun yang baru saja diselesaikan dengan rencana (sekarang masih tiga) delapan buah pintu gerbang tolnya, seolah makin memanjakan kawasan ini. Dari jantung Jakarta kelak hanya dibutuhkan waktu lima belas menit untuk sampai di Cibubur. Dan jalan-jalan yang dibangun di sini pun dibuat lebar dengan dua arah. Tidak aneh bila jalan ini sering dijadikan alternatif ke Bandung, selain Puncak dan Bekasi.

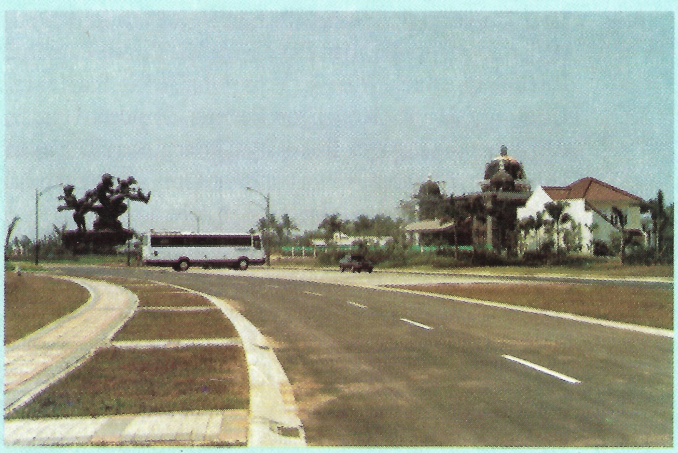
Senada dengan itu, H. Denny Moechry, Kepala Humas Pemda DT II Bogor, menyatakan bahwa daya tarik Cibubur-Cileungsi lebih pada harga tanahnya yang masih murah dibanding di Jakarta dan sekitarnya. Dan lagi, ''daerah Bogor ini kan paling dekat ke jalan tol. Apalagi dengan dibangunnya *interchange* semacam semanggi. Wajar kalau orang akan memilih kawasan ini,'' paparnya. Menurut dia, Pemda Kabupaten DT II sendiri banyak memberikan insentif bagi pengembangan daerah ini. Misalya dengan pembukaan jalan baru, pembukaan jaringan sarana air minum, telepon, dan listrik.

Mengandalkan Alam

Tengoklah iklan-iklan yang dibuat para pengembang di kawasan itu, mereka terkesan bukan lagi sekadar memasarkan rumah tapi tema perumahan itu sendiri. Inilah keuntungan pengembang yang memasarkan rumah dalam skala kota. Mereka dapat mengejawantahkan konsep perumahannya dengan leluasa. Satu hal yang mencuat dari perumahan-perumahan yang dibangun di Cileungsi adalah mengandalkan alam Cileungsi sebagai daya jualnya. Dengan begitu mereka seolah ingin menancapkan imagi di kepala konsumennya, tidak ada rumah seindah yang dibangunnya di alam Cileungsi. Sebut misalnya CitraGrand yang dibangun Grup Ciputra menawarkan konsep nuansa alam. Sektor-sektor perumahan di dalamnya menggunakan kekuatan idiom alam sebagai daya tariknya. Di sini kita akan mendengar istilah Taman Burung, Bukit Menteng, atau Bukit Bunga.

Sementara Kota Taman Metropolitan yang dikembangkan Grup Metropolitan pun mengandalkan alam Cileungsi sebagai daya jualnya. Dengan mengandalkan perancang CDG Singapura, Kota Taman Metropolitan menjuluki dirinya sebagai Kota Sejuta Pohon. Seluruh areal di sini akan ditanam berbagai jenis buah-buhan dengan menjalin kerjasama dengan pihak Taman Buah Mekarsari. ''Sekarang ini telah kita mulai tanam 500 jenis pohon buah,'' kata Nanda Widya, Direktur PT Metropolitan.

Demikian pula dengan konsep yang diterapkan Kota Wisata yang dikembangkan Duta Pertiwi. Tema yang dijual pengembang ini adalah Rumah dan Lingkungan dengan Nuansa Kota Dunia dari Lima Benua. ''Konsep hunian ini adalah mengadaptasi nuansa kota besar dunia yang sanggup memenuhi kebutuhan relaksasi, rekreasi, dan edukasi bagi keluarga,'' begitu pengembangnya menjual kawasan ini.

Setiap orang yang telah menginvestasikan uang di kawasan itu, tentu dia ingin tahu bagaimana masa depan Cileungsi? Menurut Denny Moechry, Cileungsi disiapkan sebagai kota Cileungsi yang diarahkan sebagai kontramagnet bagi Jakarta. ''Saya melihat masa depannya bagus,'' katanya.

Banyaknya kawasan perumahan yang dikembangkan di Cileungsi tentu membawa dampak tersendiri dari sisi penataan lingkungan. Dan pengembangan Cileungsi dapat belajar banyak dari tumpang tindihnya peruntukkan akibat tidak terintegrasinya satu peruntukan di satu permukiman dengan permukiman lainnya daerah lain ■